

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

**Г.П. Пасемко, Л.Г. Бага, Г.Є. Бєседіна, С.В. Довгаль,
Шевченко С.В.**

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Навчальний посібник

Харків – 2020

УДК 330(075.8)

*Рекомендовано до друку Вченою радою Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва
(протокол № 8 від 23 листопада 2020 р.)*

Рецензенти:

Т.М. Лозинська, доктор наук з державного управління, завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Полтавської державної аграрної академії, професор;

Ю.В. Пащенко кандидат економічних наук, доцент кафедри прикладної економіки та міжнародних економічних відносин ХНАУ ім. В.В. Докучаєва

Пасемко Г.П.

Г97 Політична економія: навч. посіб. / Г.П. Пасемко, Л.Г. Бага, Г.Є. Беседіна та ін. – Харків: ХНАУ, 2020. – 415 с.

Розкрито сутність, зміст і форми вияву системи економічних законів і категорій політичної економії, з'ясовано чинники розвитку економічної системи суспільства, розкрито специфіку системних трансформацій економіки перехідного типу, вплив на них держави та світового господарства.

Призначено для добувачів початкового (короткого циклу) рівня вищої освіти спеціальностей 071 «Облік і оподаткування», 051 «Економіка» та першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 071 «Облік і оподаткування», 072 Фінанси, банківська справа та страхування, 051 Економіка, 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та банківська діяльність», здобувачів інших рівнів вищої освіти, викладачів вищих навчальних закладів.

УДК 330(075.8)

© ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2020

© Пасемко Г.П., Бага Л.Г., Беседіна Г.Є., 2020

ЗМІСТ

	ПЕРЕДМОВА	7
Тема 1.	Предмет і метод політичної економії	8
	1.1. Суспільне виробництво та його роль у розвитку людського суспільства	8
	1.2. Предмет і функції політичної економії.....	14
	1.3. Економічні категорії і акони.....	20
	1.4. Метод політичної економії і його складові.....	26
	Навчальний тренінг.....	35
Тема 2.	Виробництво матеріальних благ і послуг. Продукт і характер праці	35
	2.1. Мета і об'єктивні передумови виробництва матеріальних благ і послуг.....	35
	2.2. Продукт праці.....	39
	2.3. Характер праці і закономірності його змін.	42
	Навчальний тренінг	45
Тема 3.	Економічні потреби та інтереси	46
	3.1. Сутність та структура потреб. Закон зростання потреб... ..	46
	3.2. Природа і діяльнісний характер економічних інтересів... ..	50
	3.3. Взаємозалежність потреб, інтересів і виробництва.....	52
	Навчальний тренінг.....	57
Тема 4.	Соціально-економічний устрій суспільства. Економічна система та закони її розвитку	58
	4.1. Економічна система як відбиття соціально-економічного устрою суспільства	58
	4.2. Принципи класифікації економічних систем	61
	4.3. Власність – провідна ланка економічної системи. Структура власності	70
	4.4. Типи, види і форми власності	78
	4.5. Форми власності в сучасній ринковій економіці	87
	Навчальний тренінг.....	94
Тема 5.	Товарна форма організації суспільного виробництва. Товар і гроші	94
	5.1. Основні форми суспільного виробництва	94
	5.2. Види товарного виробництва. Товар і його властивості	101
	5.3. Величина вартості товару і чинники впливу на неї	108
	5.4. Сутність закону вартості та його функції	111
	5.5. Теорія факторів виробництва і теорія граничної корисності	115
	5.6. Еволюція форм вартості товару	117
	5.7. Ціна як форма вартості товару. Функції грошей у процесі руху вартості	122
	5.8. Еволюція грошей та їх форми. Утворення грошових систем..	124

	5.9. Інфляція: сутність, види, методи подолання інфляційних процесів. Грошові реформи.....	130
	Навчальний тренінг.....	133
Тема 6.	Ринок, його суть і функції. Моделі ринку. Конкуренція і ціноутворення	134
	6.1. Конкуренція як спосіб поведінки на ринку. Форми і засоби конкуренції	134
	6.2. Сутність і функції ринку. Моделі ринку.....	140
	6.3. Ринкова інфраструктура	150
	Навчальний тренінг.....	155
Тема 7.	Капітал: процес виробництва і нагромадження. Наймана праця і заробітна плата	156
	7.1. Сутність і генезис капіталу.....	156
	7.2. Робоча сила як товар	161
	7.3. Механізм самозростання додаткової вартості	164
	7.4. Капітал як виробниче відношення. Постійний і змінний Капітал	167
	7.5. Норма і маса додаткової вартості	168
	7.6. Сутність і фактори нагромадження капіталу. Органічна будова капіталу	176
	7.7. Теорії капіталу	178
	7.8. Сутність заробітної плати як перетвореної форми вартості і ціни робочої сили	183
	7.9. Функції і види заробітної плати	189
	Навчальний тренінг	194
Тема 8.	Витрати виробництва і прибуток	195
	8.1. Поняття, структура і економічні особливості витрат виробництва	195
	8.2. Економічна природа прибутку	204
	8.3. Внутрігалузева конкуренція й утворення суспільної (ринкової) вартості	211
	8.4. Міжгалузева конкуренція, виникнення середньої норми прибутку і ціни виробництва	212
	8.5. Види прибутку та доходи підприємства	216
	Навчальний тренінг	221
Тема 9.	Підприємство та підприємництво	221
	9.1. Сутність підприємництва та умови його існування	221
	9.2. Підприємство як основна ланка підприємства	228
	9.3. Капітал підприємства, його кругооборот і оборот	229
	Навчальний тренінг.....	235
Тема 10.	Капітал сфери обігу	236
	10.1. Торгівельний капітал та його еволюція	236
	10.2. Позичковий капітал і позичковий процент	239
	10.3. Кредитно-банківська система та її функції	242

10.4. Акціонерний капітал	250
Навчальний тренінг.....	255
Тема 11. Підприємництво в аграрній сфері	256
11.1. Земельна власність – основа аграрних відносин.....	256
11.2. Сутність орендних відносин. Земельна рента	260
11.3. Механізм утворення диференційної ренти.....	264
11.4. Взаємодія абсолютної, диференційної і монопольної рент. Ціна землі	267
11.5. Агропромислова інтеграція та її форми.....	270
Навчальний тренінг.....	275
Тема 12. Суспільне відтворення. Суспільний продукт і його основні форми.....	275
12.1. Сутність і види економічного відтворення.....	275
12.2. Суспільний продукт і його форми	278
12.3. Особливості відтворення в аграрному секторі економіки .	285
Навчальний тренінг.....	288
Тема 13. Економічне зростання і його чинники.....	288
13.1. Сутність і фактори економічного зростання.....	288
13.2. Циклічний характер економічного зростання.....	294
13.3. Економічне зростання і проблема зайнятості. Процес відтворення людського фактору.....	300
Навчальний тренінг.....	309
Тема 14. Господарський механізм у системі суспільного відтворення. Держава та її економічні функції	310
14.1. Господарський механізм у системі суспільного відтворення.....	310
14.2. Державне регулювання ринкової економіки.....	315
14.3. Фінансова система ринкового господарства.....	320
14.4. Бюджетна система.....	331
14.5. Податкова система і її функції. Сутність і види податків.....	339
14.6. Принципи і база оподаткування. Структура податкової системи	341
14.7. Методи державного регулювання економіки. Державне економічне програмування і планування.....	345
14.8. Державне регулювання цін, соціального захисту населення і його доходів.....	352
Навчальний тренінг.....	356
Тема 15. Сучасні економічні системи. Особливості розвитку перехідних економік.....	356
15.1. Сучасні економічні системи.....	356
15.2. Національні моделі економічних систем.....	361
15.3. Закономірності та особливості розвитку перехідних економік.....	367

Навчальний тренінг.....	371
Тема 16. Суть і структура світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин.....	372
16.1. Світове господарство як єдиний наднаціональний простір.....	372
16.2. Структура єдиного світогосподарського простору.....	377
16.3. Форми міжнародних економічних відносин.....	381
Навчальний тренінг.....	391
Тема 17. Економічні аспекти глобальних проблем та їх вплив на економічний розвиток України.....	391
17.1. Глобалістика і глобальні проблеми. Причини виникнення глобальних проблем.....	391
17.2. Економічні аспекти і класифікація глобальних проблем.....	395
17.3. Міжнародне регулювання глобальних проблем.....	403
Навчальний тренінг.....	408
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	409

ПЕРЕДМОВА

Підготовка сучасних конкурентоспроможних фахівців на європейському та світовому ринках праці вимагає постійного удосконалення навчально-виховного процесу, врахування передового досвіду вищої школи розвинутих країн для зростання національної освіти на міжнародній інтеграційній основі. Особливого значення набуває самостійна підготовка студента. Її обсяг у європейських вузах складає приблизно половину всього фонду робочого часу на вивчення дисципліни – на денному та понад трьох чвертей часу – при заочному навчанні.

Таким чином, головна опора робиться на систематичну добросовісну підготовку **самостійно**, що вимагає високої свідомості і відданості професії, демократизації та модернізації навчально-виховного процесу в цілому. Повинна сформуватися інноваційна модель студента, побудована на організованому самоуправлінні навчанням та самоконтролі знань. Такою бачиться майбутня парадигма вищої професійної освіти.

Політична економія досліджує виробничі відносини та об'єктивні закони їх розвитку в єдності та взаємодії з продуктивними силами суспільства, його найбільш загальні і важливіші проблеми, обґрунтовує шляхи їх вирішення з метою задоволення зростаючих потреб людей. Це складна суспільна наука. Її метою є удосконалення економічних відносин як форми суспільного виробництва, забезпечення ефективного використання обмежених ресурсів для примноження життєвих благ.

Політична економія як фундаментальна наука постійно розвивається, збагачуючи концепції господарського зростання. Трудова діяльність багатогранна і динамічна, тому її закономірності не можуть сприйматися консервативно. Синергічність політекономії саме полягає в тому, що її курс дає стартовий імпульс майбутнім фахівцям у формуванні сучасного економічного мислення, готує стратегічний людський капітал суспільства, здатний до творчих звершень у праці та активної і патріотичної громадської діяльності.

Підготовка фахівців нового покоління вимагає прикладення серйозних особистих зусиль, необхідності перш за все навчатися самостійно і ми сподіваємося, що даний навчальний посібник буде необхідним всім, хто буде вивчати засади і принципи функціонування політичної економії як науки.

Тема 1. Предмет і метод політичної економії

1.1. Суспільне виробництво та його роль у розвитку суспільства

Суспільне виробництво – основа життя людей. Для того щоб жити, люди повинні мати житло, їжу, одяг та інші блага. Щоб мати все це, вони повинні їх виробляти. *Виробництво (виробництво взагалі) – відношення людей до природи з метою надання її речовині форм, здатних задовольняти людські потреби.*

Суб'єктом цього відношення є люди, а об'єктом – природа. Виробництво взагалі як абстрактне поняття визначене шляхом його порівняльної характеристики в різних країнах і в різні епохи, виявлених спільних властивостей, притаманних усім формам виробництва. Проте в реальному житті виробництва взагалі не існує: по-перше, виробництво завжди є виробництвом певних благ, і, по-друге, на кожному історичному етапі розвитку суспільства воно обумовлене особливостями соціальних відносин між людьми у процесі виробництва. *Суспільне виробництво* включає в себе процес взаємодії людини з природою та сукупність економічних відносин, що виникають при цьому. Процес взаємодії людини з природою є процес праці, який завжди відбувається в певній суспільній формі. Він припускає такі моменти: працю людини, предмети праці та засоби праці. Процес праці це свідомо, цілеспрямована діяльність людей, за допомогою якої вони видозмінюють предмети зовнішньої природи для задоволення власних потреб.

Речовина природи, на яку людина діє в процесі праці, є *предметом праці*. Предмети праці бувають двох видів:

- дані природою (риба, яку ловлять, дерево, яке рубають, руда, яку видобувають тощо);
- ті, що підлягають попередньому обробленню (видобута руда на металургійному заводі). Такі предмети праці називають сирим матеріалом, сировиною. У сільськогосподарському виробництві всезагальним предметом праці й одночасно засобом праці є земля.

Те, за допомогою чого людина діє на предмет праці називається *засобами праці*. До цієї складової виробництва належать ручні та механічні знаряддя праці – машини, устаткування тощо, які є «кістково-мускульною системою виробництва», а також «судинна система виробництва» (труби, бочки, посудини та інші ємкості), в якій розміщуються предмети праці, відбуваються виробничі процеси. У деяких галузях господарства (в хімічній та нафтохімічній промисловості) «судинній системі» належить домінуюча роль, а грань між нею і «кістково-мускульною системою виробництва» практично зникає. Залежно від того як використовується людиною дана річ вона може бути або засобом або предметом праці. До засобів праці в більш широкому сенсі слова належать усі матеріальні умови праці, без яких вона не може здійснюватися. Всезагальною умовою праці є земля, умовами праці є також виробничі будинки, дороги та ін. У сільському господарстві земля є одночасно і предметом і засобом праці.

Предмети праці і засоби праці у сукупності являють собою засоби виробництва. Засоби виробництва і праця людини безрозривно взаємопов'язані та взаємообумовлені. Засоби праці як обов'язковий елемент будь-якого трудового процесу завжди є продуктами минулої праці, але без взаємодії з живою працею вони не можуть виконувати свою роль, втрачаючи своє призначення. Ні предмети праці, ні засоби праці не існують як такі, якщо вони не включені у процес живої праці. У свою чергу, і сама праця людини не існує як така без засобів виробництва. Тобто, процес праці – це не механічне з'єднання трьох його простих моментів. Тільки в органічній єдності цих взаємообумовлених моментів здійснюється людська праця, вирішальним фактором якої є сама людина, її цілеспрямована діяльність.

Людина виступає рушійною силою у процесі взаємодії з природою, яка його оточує. Вона пристосовує предмети праці для задоволення власних потреб, або, інакше кажучи, створює матеріальні блага – їжу, одяг, житло та інші предмети особистого споживання, а також засоби праці, сировину, допоміжні матеріали та інші засоби виробництва, тобто предмети виробничого споживання. Результатом процесу праці завжди є продукт праці. Праця, що розглядається під кутом зору його кінцевих результатів, виступає як продуктивна праця, а процес праці – як процес виробництва.

У процесі виробництва відбувається нагромадження знань і досвіду, підвищується кваліфікація людей, тому виробництво є важливим чинником розвитку і вдосконалення людини як носія робочої сили.

Робоча сила – сукупність розумових і фізичних здібностей людини до праці, які вона використовує у процесі виробництва благ.

Робоча сила і праця є різними економічними феноменами: якщо робоча сила виражає здібності людини до праці, то праця є процесом, під час якого відбувається використання цих здібностей.

Процес праці завжди здійснюється індивідуумами, але вони виробляють у суспільстві та завдяки суспільству. Тільки у колективі можуть розвиватися творчі здібності людини та його індивідуальність; тільки у колективі створювались, удосконалювались та розвивались засоби праці, винаходилися нові предмети праці. З розвитком виробництва взаємозалежність людей не зменшується, а багаторазово посилюється. Дійсно, сучасна людина не в змозі сама створювати все необхідне для себе: у процесі розвитку виробництва безмірно зростає значення знання та досвіду людей. Тобто необхідною передумовою у процесі праці завжди є суспільство, а не ізольований від нього індивід. Виробництво завжди є суспільне виробництво.

Безперервність споживання продуктів виробництва як одна з умов життя і діяльності людей породжує необхідність постійного поновлення виробництва, тобто його відтворення. Внутрішню структуру виробництва з погляду його відтворення становлять процеси безпосередньо (власне) виробництва, розподілу, обміну та споживання благ. Вони є функціонально особливими фазами цілісного процесу відтворення.

Безпосередньо (власне) виробництво. За змістом і функцією воно є

процесом створення благ з метою задоволення потреб людини і суспільства внаслідок їх споживання, оскільки виробництво заради виробництва втрачає сенс. Споживання створює мету виробництва, є його рушійним мотивом, обумовлює обсяг, структуру та якість створюваного продукту. Отже, власне виробництво є вихідною, а споживання – кінцевою фазою руху благ у суспільному відтворенні, зв'язок між якими опосередковується фазами розподілу та обміну продуктів виробництва.

Розподіл. Його зміст і функція полягають у розподілі засобів виробництва у суспільстві як об'єктів належності (власності) певним індивідам, групам чи суспільству та у розподілі засобів виробництва і робочої сили за галузями і сферами суспільного виробництва. Ці дві складові розподілу входять до змісту фази безпосередньо виробництва, оскільки його передумовою є власність на засоби виробництва та розподіл речового і особистісного факторів виробництва за галузями економіки. Водночас розподілом охоплюються і предмети особистого споживання після їх створення в межах фази безпосередньо виробництва. Ці складові розподілу є власне розподілом як відносно самостійна фаза процесу відтворення. Загальною функцією розподілу є визначення частки різних індивідів, яка їм припадає у виробленому суспільному продукті.

Розподіл суспільного продукту між індивідами залежить насамперед від власності на засоби виробництва: саме належність певній особі певних факторів виробництва зумовлює належність їй продукту виробництва. Проте це не свідчить про пасивність розподілу щодо виробництва, яке суттєво залежить від принципів і методів розподілу. Так, принцип зрівняльного розподілу зумовлює застій виробництва і споживання, не забезпечує соціальної справедливості, не стимулює розвиток виробництва.

Обмін. Зміст обміну, як і розподілу, становить єдність двох органічно пов'язаних, але різних за функціями складових. Першою його складовою є обмін діяльністю і здібностями між працівниками, пов'язаними виконанням послідовних функцій, та обмін продуктами їх діяльності у процесі власне виробництва. Ця складова обміну належить до фази безпосередньо виробництва. Інша складова обміну – обмін продуктами особистого споживання, які після їх створення залишають фазу безпосередньо виробництва. Належить вона до стадії руху продукту поза сферою виробництва, утворюючи зміст фази власне обміну в суспільному відтворенні. Загальною функцією фази обміну є доведення, згідно з розподілом, часток суспільного продукту до власників факторів виробництва, інших індивідів суспільства та його інститутів. Обмін, як і розподіл, перебуває у зворотному зв'язку з виробництвом: прискорює або сповільнює рух товарів та послуг і тому стимулює або гальмує розвиток виробництва.

Споживання благ. Є завершальною стадією руху продукту, на якій реалізуються його корисні (споживчі) властивості у процесі використання. З огляду на те, що під час споживання відбувається зменшення чи руйнування споживчих властивостей благ, англійський економіст Альфред Маршалл (1842

– 1924) охарактеризував його як негативне (від'ємне) виробництво. Однак споживання як процес знищення благ є водночас і процесом виробництва. Ця двоїстість споживання обумовлена тим, що зміст його, як і розподілу та обміну, утворюють дві різні складові. Першою є *виробниче споживання* – споживання засобів виробництва і робочої сили у процесі виробництва благ, наслідком якого є нові блага. Споживання засобів виробництва і робочої сили – це органічна складова власне виробництва. Другою складовою змісту споживання є *особисте споживання* – споживання предметів особистого вжитку. За своєю сутністю таке споживання є споживальним виробництвом, утворює фазу власне споживання як самостійну фазу руху продукту в суспільному відтворенні. Її функція полягає у відтворенні робочої сили людини, її розвитку. Особисте споживання є не просто фізіологічним чи освітньо-культурним актом. Його суспільна функція, поряд з відтворенням життєвих, продуктивних сил людини, полягає у створенні стимулів, мотивацій для розвитку та вдосконалення виробництва.

Отже, погляд на суспільне виробництво як на відтворювальний процес розкриває його фазну структуру. Фази безпосередньо (власне) виробництва, власне розподілу, власне обміну та власне споживання благ взаємопов'язані, впливають одна на одну, водночас кожна з них має особливий зміст і виконує особливу функцію у суспільному відтворенні. Такий взаємозв'язок фаз суспільного виробництва утворює правильний силіогізм (гр. *syllogismos* – дедуктивний умовивід), за яким виробництво становить загальність, розподіл і обмін – особливість, а споживання – одиничність, яка замикає собою ціле.

Спосіб виробництва та суспільно-економічна формація. Суспільне виробництво – це єдність двох його взаємопов'язаних сторін: продуктивних сил та виробничих відносин.

Продуктивні сили – це діалектична єдність засобів виробництва і людей, які є носіями робочої сили і здатні приводити в дію засоби виробництва. Йдеться про те, що люди і засоби виробництва лише тоді стають діяльними продуктивними силами суспільства, коли вони вступають у взаємодію. Основною продуктивною силою суспільства є працівники з їх здатністю до праці, якнайповнішого використання сил природи та власних сил через застосування досягнень науки.

Продуктивними силами суспільства вважають не лише сукупність технічних засобів виробництва та людей. Як соціальне за своєю природою явище вони є тими силами, які породжує суспільна організація праці, зокрема її суспільний поділ і кооперація. Тобто продуктивні сили – це всі сили природи, людини, створених нею технічних і технологічних, у тому числі інформаційних, засобів, які людина використовує в процесі виробництва благ. За сучасних умов продуктивними силами суспільства є такі нематеріальні сили, як знання, наука (специфічна продуктивна сила), досвід, культура, інформація.

Продуктивні сили як діяльне ставлення людей до природи не вичерпують змісту поняття «виробництво». Воно має певну суспільну форму,

якої надають йому виробничі відносини. Йдеться про те, що люди виробляють блага не ізольовано одне від одного, а об'єднуючись, вступаючи у певні відносини між собою. Тобто у процесі виробництва люди перебувають у відносинах не лише з природою, а й між собою. Так, селянин, що виробляє зерно, вступає у відносини з виробниками засобів виробництва зерна (хімічні добрива, ґрунтообробна, зернозбиральна техніка тощо) і з виробниками необхідних йому засобів особистого споживання (одяг, телевізор, автомобіль тощо). Люди не можуть виробляти жодних благ, не вступаючи між собою у певні зв'язки і відносини. Тільки в їхніх межах існує відношення людей до природи, здійснюється виробництво. Ці суспільні зв'язки і відносини одержали назву виробничих відносин або економічних відносин.

Виробничі відносини – це відносини між людьми, що не залежать від їх волі та свідомості, і в які вступають люди у процесі суспільного виробництва: безпосередньо виробництва, розподілу, обміну та споживання благ. Вони є таким самим об'єктивним елементом виробництва, як і продуктивні сили. У цій якості виробничі відносини є іншою стороною суспільного виробництва.

Виробничі відносини за своїм змістом є системним утворенням. Як і будь-яка інша система, вони становлять сукупність взаємопов'язаних структурних елементів, які виконують особливі функції у суспільному виробництві. Структура виробничих відносин зумовлена внутрішньою структурою суспільного виробництва та відображає її. Зокрема, фазна структура суспільного виробництва зумовлює фазну структуру цілісної системи виробничих відносин. Її функціональними макроелементами є відносини, притаманні відповідним фазам суспільного виробництва, а саме відносини власне виробництва, відносини власне розподілу, відносини власне обміну та відносини власне споживання. Сфери виробничих відносин, що відповідають фазам суспільного виробництва й утворюють макроструктуру цілісної системи виробничих відносин, містять у собі певні їх мікроструктурні елементи. Вихідним мікроструктурним елементом сфери власне виробництва є відносини власності на засоби виробництва – розподіл їх між індивідами, групами і класами як об'єктів їх належності. Як основне виробниче відношення власність на засоби виробництва визначає соціально-економічний характер, крім усіх структурних елементів сфери власне виробництва, ще й всі структурні елементи сфер власне розподілу, власне обміну та власне споживання.

Єдність та взаємозв'язок продуктивних сил і виробничих відносин утворює *спосіб виробництва*. У його межах розрізняють технологічний спосіб виробництва і суспільний спосіб виробництва. Поняття *«технологічний спосіб виробництва»* відображає техніко-технологічний аспект виробництва благ, який визначається рівнем розвитку продуктивних сил. У процесі розвитку суспільства технологічний спосіб виробництва благ постійно змінюється, набуває нових властивостей. Так, виробництво зерна у сучасних розвинутих країнах здійснюється за допомогою якісно інших знарядь праці і технологій,

ніж це було у первісній общині, рабовласницьких латифундіях і феодальних маєтках.

Поняття «*суспільний спосіб виробництва*» відображає соціальний аспект виробництва благ, тобто суспільні відносини між людьми (виробничі відносини), в межах і за допомогою яких відбувається виробництво благ. Отже, суспільний спосіб виробництва визначається виробничими відносинами, які об'єктивно існують на тій чи іншій стадії розвитку суспільства. Разом зі змінами продуктивних сил, що відбуваються у процесі їх розвитку, змінюються і виробничі відносини. Тому виробничі відносини, якими опосередковується, наприклад, виробництво зерна, є суттєво різними в межах сервісного ладу, рабовласництва, феодалізму і капіталізму. Відповідно до якісних особливостей виробничих відносин, основою яких є відносини власності на засоби виробництва, політична економія вирізняє первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний та комуністичний суспільні способи виробництва.

Визначаючи соціальний характер виробництва благ, сукупність виробничих відносин утворює *економічний базис суспільства*. Він знаходиться у взаємозв'язку не лише з продуктивними силами, а й з *надбудовою суспільства*, яку утворюють юридичні і політичні відносини, форми суспільної свідомості: ідеї, теорії, філософські, моральні, етичні, релігійні погляди та відповідні їм інститути (держава, політичні партії, церква тощо). За своєю субстанцією (лат. *substantia* – сутність) відносини надбудови є ідеальними, мисленими, тобто ідеологічними відносинами. Саме тому надбудова визначається економічним базисом, відображає його властивості. Це означає, що історично конкретний базис суспільства формує відповідну йому надбудову. Як особливе стосовно базису соціальне утворення надбудова є не пасивним породженням базису, вона чинить активний зворотний вплив на нього. При цьому певні елементи надбудови можуть впливати на економічний прогрес суспільства або безпосередньо (через державу і право), або опосередковано (через вплив духовного життя, моралі тощо).

Єдність економічного базису і надбудови утворює *суспільно-економічну формацію*. Вона як взаємопов'язана сукупність матеріальних та ідеологічних відносин, притаманних суспільству на певному етапі його розвитку, є певним історичним типом суспільства. Якісна особливість конкретної суспільно-економічної формації визначається суспільним способом виробництва. Тому первіснообщинному, рабовласницькому, феодальному та капіталістичному способам виробництва відповідають первіснообщинна, рабовласницька, феодальна і капіталістична суспільно-економічні формації. Марксизм теоретично обґрунтував наступну за капіталістичною-комуністичною суспільно-економічну формацію. Сучасні вчені щодо майбутнього суспільства використовують поняття «посткапіталістичне», «постіндустріальне», «інформаційне», відстоюють теорію цивілізаційного розвитку людства.

1.2. Предмет і функції політичної економії

Таким чином, розгляд змісту і складових суспільного способу виробництва підводить до необхідності з'ясувати, що є предметом політичної економії – продуктивні сили, виробничі відносини чи однаковою мірою те й інше.

Функціонування продуктивних сил у взаємозв'язку всіх їх складових (людей, засобів і предметів праці) є процесом створення продуктів, що вивчають конкретні техніко-технологічні науки (агрономія, металургія тощо). Саме тому продуктивні сили не можуть бути безпосереднім предметом вивчення політичної економії. Як стверджував німецький мислитель Карл Маркс (1818 – 1883), «політична економія – не технологія», вона має справу зі специфічними суспільними формами виробництва багатства, тобто з другою стороною суспільного способу виробництва – виробничими відносинами.

Тому предметом політичної економії є не виробництво матеріальних цінностей як таких, а суспільні відносини між людьми у процесі виробництва благ, суспільний спосіб виробництва. За словами Ф. Енгельса, політична економія є наукою про умови та форми, за яких відбувається виробництво та обмін у різних суспільствах і за якими у кожному конкретному суспільстві здійснюється розподіл продуктів.

На етапі зародження політичної економії – етапі меркантилізму таке уявлення про предмет її дослідження ще було відсутнім. У працях видатних представників меркантилізму Вільяма Стаффорда (1554 – 1612), Томаса Мена (1571 – 1641), Антуана де Монкретьєна та інших немає й натяку на виробничі відносини як на предмет політичної економії. Пояснюється це тим, що на етапі зародження політичної економії, як і будь-якої іншої науки, дослідження охоплювало не внутрішні властивості свого предмета, а поверхові форми їх вияву, що унеможливило розуміння сутності і визначення предмета науки. Це також пояснює, чому в період становлення політичної економії її предметом вважали сферу обігу або міжнародну торгівлю, яка на той час вважалась джерелом багатства.

Формування погляду на виробничі відносини як на предмет політичної економії починається в межах другого етапу її розвитку – етапу класичної буржуазної політичної економії. У працях найвидатніших представників цього етапу, зокрема англійських економістів Вільяма Петті (1623 – 1687) («Трактат про податки і збори»), А. Сміта («Дослідження про причину і природу багатства народів»), Давида Рікардо (1772 – 1823) («Основи політичної економії та оподаткування»), французького економіста Франсуа Кене (1694 – 1771) («Економічна таблиця») та інших економістів, здійснено перехід від дослідження відносин сфери обігу (торгівлі), що характерне для меркантилізму, до дослідження економічних відносин у сфері виробництва благ.

Предметом дослідження стають не лише поверхові форми їх вияву, а й притаманні їм внутрішні зв'язки. Так, В. Петті, досліджуючи відносини з виробництва товарів, доводив, що праця є творцем вартості, на основі якої

здійснюється обмін товарів. А. Сміт у внутрішньому зв'язку заробітної плати і прибутку вбачав відносини між найманою працею і капіталом, розкрив класову структуру буржуазного суспільства, виокремив три основні його класи: капіталістів, найманих працівників, землевласників. Д. Рікардо у земельній ренті та орендній платі вбачав відносини між землевласниками, капіталістами-орендарями і найманими працівниками, вважав, що предметом політичної економії є економічні відносини людей, які утворюють певні суспільні класи. Отже, наукове розуміння предмета політичної економії започатковане поглядом на нього як на виробничі відносини.

Предмет політичної економії не обмежується виробничими відносинами та законами їх розвитку. У такому розумінні він не містить того фактора історичного руху виробничих відносин, яким є продуктивні сили. Дослідження виробничих відносин відокремлено від продуктивних сил позбавляє змоги з'ясувати генезис виникнення історично конкретних виробничих відносин, тенденцій їх розвитку і відмирання. Однак продуктивні сили як технологія виробництва благ не є предметом політичної економії. Ним є їх суспільний характер, тобто соціальний спосіб, яким люди використовують свої продуктивні сили. Залежно від цього способу (індивідуального, групового чи суспільного) може йтися про межі сукупної робочої сили, рівень суспільного характеру продуктивних сил. Соціальний спосіб використання (характер розвитку) продуктивних сил залежить від рівня їх розвитку, який характеризується якістю робочої сили, технічною озброєністю, знаряддями праці, ступенем оволодіння силами природи, рівнем розвитку науки. Наприклад, ручні знаряддя праці мають приватний характер, що зумовлено індивідуальним способом їх використання (удвох одночасно працювати швейною голкою, молотком, сокирою тощо неможливо). У цьому закорінена приватна власність на засоби виробництва як основа всієї сукупності виробничих відносин.

Машинні знаряддя праці мають суспільний характер, оскільки певну систему спеціалізованих машин, що утворюють фабрику або завод, може привести у дію лише колектив працівників (колективний спосіб використання), а це зумовлює колективну або суспільну власність на засоби виробництва. Тому такі великі перевороти у рівні розвитку продуктивних сил, як заміна кам'яних знарядь праці залізними, ручних знарядь – машинами, використання у виробничих процесах сил пари, електричної та атомної енергії, автоматизації та інформатизації виробництва, що зумовлюють зміну суспільного характеру продуктивних сил, не можуть бути поза увагою політичної економії. Це означає, що політична економія вивчає виробничі відносини як суспільну форму розвитку продуктивних сил конкретної суспільно-економічної формації, розкриває внутрішні суперечності двох сторін суспільного способу виробництва як рушійну силу його розвитку. З цього випливає, що *предметом політичної* економії є економічні закони суспільних відносин між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ у взаємозв'язку з продуктивними силами (суспільним

характером їх розвитку).

Однак і це визначення предмета політичної економії не є повним, оскільки воно не відображає зв'язок сукупності виробничих відносин як економічного базису суспільства з його надбудовою –сукупністю політичних, правових та інших суспільних відносин. Цей зв'язок полягає у впливі базису на надбудову і надбудови на базис, яка допомагає йому зміцнити і розвинути, а також ліквідувати застарілий базис, сформувавши новий. Вплив базису на надбудову виявляється у таких аспектах:

- базис визначає соціальний характер надбудови відповідно до власного соціального характеру;
- базис вростає у надбудову, тобто відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання благ переносяться на відносини надбудови, охоплюють і підпорядковують їх собі.

Цей процес яскраво виражений у постсоціалістичних країнах, що капіталізуються: у них ринкові відносини вже охопили політичні відносини (боротьба політичних партій за владу перетворилася на ринок, своєрідним товаром якого є сама влада, рекламу якого здійснюють певні капітали за допомогою засобів масової інформації), сімейні відносини (шлюбний контракт), культурні відносини (перетворення продуктів культури на товар) та інші складові надбудови.

Вростання базису в надбудову наділяє її інститути функціями, яких вимагає базис. Насамперед це стосується такого інституту надбудови, яким є держава. Як орган суспільства, загальною функцією якого є управління людьми через управління відносинами між ними, держава виконує і суто економічні функції: розподілу національного доходу між класами та верствами населення (податкова система), регулювання всіх процесів суспільного відтворення (система правових та економічних інструментів) з метою забезпечення загальної ринкової рівноваги, створення умов для інноваційного і сталого розвитку економіки тощо. Вона є і безпосереднім суб'єктом господарювання як власник підприємств окремих галузей економіки.

Внаслідок вростання виробничих відносин у надбудову поєднується об'єктивне і суб'єктивне – об'єктивні виробничі відносини з суб'єктивними діями людей у політичних, правових та інших відносинах надбудови – реальне і формальне надання виробничим відносинам (як санкціонованим державою) соціального характеру. Це виявляється у встановленні державою багатьох соціально-економічних нормативів: тривалості робочого дня, розмірів мінімальної заробітної плати, межі бідності тощо. І хоч предметом політичної економії є суто об'єктивні виробничі відносини, вона не може залишити поза увагою привнесені у надбудову (вторинні, третинні) відносини. Не випадково К. Маркс складовою предмета дослідження капіталістичного способу виробництва вважав державу як концентрований вияв буржуазного суспільства, у тому числі податки, державний борг, державний кредит тощо. Йому також належать поняття «вторинні», «третинні», «похідні», «перенесені», «непервинні виробничі відносини».

Отже, класики буржуазної (В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо) і пролетарської (К. Маркс, Ф. Енгельс) політичної економії вважали її *предметом* суспільні відносини між людьми у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживанні благ, притаманні їм економічні закони у взаємозв'язку з продуктивними силами та надбудовою суспільства.

У другій половині ХІХ ст. започатковано суб'єктивно-психологічний підхід до предмета політичної економії. Англійський економіст, статистик і філософ Вільям-Стенлі Джевонс (1835 – 1882) у праці «Теорія політичної економії» (1871) за вихідний пункт дослідження взяв бажання (потреби) індивіда, тобто відносини людини до продукту, а головним завданням економічної науки вважав вивчення умов отримання споживачем максимуму насолоди за мінімуму витрат. Згідно з таким поглядом економічні закони є похідними від суб'єктивно-психологічних мотивів та оцінювань індивідів. Відмовившись від традицій класичної політичної економії, В.С. Джевонс проігнорував і поняття «політична економія», замінивши його поняттям «економічна теорія».

З виходом у світ праці англійського економіста А. Маршалла «Принципи економічної науки» (1890) політична економія на Заході почала фігурувати як економікс. Предметом дослідження А.Маршалла були потреби у зв'язку з витратами, попит і пропозиція, фактори ціноутворення, які він розглядав не з позиції їх глибинної сутності (вартості як об'єктивного чинника ціни), а з позиції суб'єктивно-психологічної концепції цінності благ як їх граничної корисності. На його думку, економічній науці слід вивчати людство у звичайному діловому житті, досліджувати той бік індивідуальної і суспільної діяльності, який найтісніше пов'язаний зі здобуттям і споживанням матеріальних параметрів добробуту.

Англійський економіст Джоан Вайолет Робінсон (1903 – 1983) розглядала економіку як науку, що вивчає поведінку людини з погляду співвідношення її цілей та обмежених засобів, їх альтернативного використання. Найпоширеніше тлумачення предмета економічної науки західними вченими (американцями Полем-Ентоні Самуельсоном (нар. 1915), Кемпбеллом Макконнеллом, Стенлі Брю та ін.) зводиться до поведінки і дій людей щодо вибору та використання обмежених ресурсів (благ) з метою найповнішого задоволення своїх потреб та потреб суспільства. Таке уявлення не спрямовує економічну науку на дослідження об'єктивного, що обумовлює і спонукає економічну поведінку та дії людей. Цим об'єктивним є виробничі відносини і притаманні їм економічні закони. Саме дослідження виробничих відносин, які виявляються в економічних інтересах, та економічних законів як сутнісних, внутрішніх зв'язків виробничих відносин та економічних процесів дає змогу зрозуміти рушійні сили і зміст економічної поведінки та дій людей. Це пояснює, чому в межах економікс предмет економічної науки звужений, усічений, такий, що охоплює лише поверхові форми вияву глибинних, внутрішніх, сутнісних властивостей суспільного виробництва, а основним «полем» дослідження економікс є ринкова організація економіки, ринок. А це

означає, що предмет політичної економії є ширшим за предмет західної економічної теорії (економікс): він охоплює не лише поверхові форми суспільного виробництва, але і його глибинні, внутрішні, сутнісні властивості.

Предмет політичної економії – виробничі відносини і притаманні їм економічні закони у взаємозв'язку з продуктивними силами та надбудовою суспільства.

Таке тлумачення предмета політичної економії спрямовує економічну науку на з'ясування виробничих відносин як певного суспільного способу виробництва, на виявлення мотивації дій людей та суспільства стосовно використання наявних ресурсів з метою задоволення своїх потреб, на розкриття чинників розвитку певного історичного суспільного способу виробництва та його перетворення на прогресивніший. У цьому контексті чіткішим бачиться сутність політичної економії як науки. Політична економія – наука, яка розкриває не техніко-технологічний, а соціально-економічний спосіб виробництва, його економічні закони, рушійні сили суспільного розвитку. Цим обумовлюються функції політичної економії та її роль у суспільному житті.

При з'ясуванні функцій політичної економії необхідно враховувати, що вона належить до двох систем наук: є головною і невід'ємною складовою суспільствознавства, а також складовою системи економічних наук, їх методологічною і теоретичною основою. Як складова системи економічних наук політична економія виконує пізнавальну (гносеологічну), практичну і методологічну, а як складова суспільствознавства – світоглядну, виховну та ідеологічну функції.

Пізнавальна (гносеологічна) функція політичної економії. Вона безпосередньо пов'язана з її предметом і полягає у з'ясуванні сутності, форм організації та вияву виробничих відносин певного суспільного способу виробництва, обґрунтуванні властивих йому економічних законів, з'ясуванні механізмів їх дії та суперечностей. Всебічна реалізація цієї функції є теоретичним підґрунтям практичної функції політекономії.

Практична функція політичної економії. Полягає у використанні здобутих знань щодо закономірностей функціонування та розвитку економічної системи у практичній діяльності людей, суспільства. Вона слугує насамперед виробленню економічної політики держави щодо вирішення конкретних тактичних і стратегічних завдань, які є актуальними для суспільства на конкретних етапах його розвитку. У сучасній Україні практична функція політичної економії спрямована на наукове обґрунтування змісту і структури економічної системи перехідного періоду до соціальної ринкової економіки. Зокрема, трансформації відносин державної власності, реформування основ управління, функціонування і розвитку економіки, пошуку найефективніших форм розв'язання економічних суперечностей, вивчення досвіду світового розвитку з метою впровадження його у національну економіку.

Методологічна функція політичної економії. З нею пов'язана

конструктивна реалізація пізнавальної та практичної функцій. Методологічна функція полягає у виробленні наукових підходів, методів і засобів дослідження як певного теоретичного інструментарію. Сукупність наукових знань як результат пізнання свого предмета на основі певних теоретичних підходів та методів дослідження дає підґрунтя політекономії виступати методологічною основою всіх інших економічних наук: галузевих (економіки промисловості, економіки сільського господарства, економіки будівництва, економіки транспорту тощо), функціональних (економіки праці, економіки фінансів, економіки кредиту, економічної статистики та ін.), а також наук, що перебувають на межі різних галузей знань (економічної географії, демографії, теорії управління тощо). Усі вони спираються на загальні закономірності розвитку суспільного виробництва, які з'ясовує політична економія як фундаментальна теоретична наука.

Світоглядна функція. Її політекономія виконує, будучи складовою вчення про суспільство. Світоглядна функція є основою і пізнання, і методології дослідження. Це має принципове значення для практичної діяльності. Адже і методологія досліджень, і пізнавальна та практична діяльність залежать від світогляду (системи поглядів на світ і місце людини в ньому) дослідника, людини, який за змістом і спрямованістю може бути науковим (відповідати природі речей та явищ) і ненауковим (примарним). Ігнорування і недооцінювання світоглядної функції, яка є вихідною для будь-якої науки, спричиняють теоретичні помилки.

Виховна функція політичної економії. Її змістом є формування наукового економічного мислення, відповідної психології людей. Реалізується вона на основі вивчення чинників, які визначають економічну поведінку людей. Важлива роль серед них належить економічному мисленню. *Економічне мислення – інтелектуальна властивість людини, соціальної спільноти усвідомлювати і засвоювати економічні явища у формі понять (категорій) і законів економічної науки та співвідносити їх з реальністю і завдяки цьому цілеспрямовано діяти в економічному житті.* За своєю сутністю економічне мислення активне, діяльне, воно одночасно є засобом пізнання економічного життя і пристосування до нього.

Ідеологічна функція політичної економії. Цю функцію політична економія виконує передусім завдяки своєму змісту, теоретичному висвітленню дійсності. Полягає вона у формуванні на основі системи економічних знань в індивідів, соціальних верств, класів певної поведінки (діяльності), спрямованої на реалізацію своїх інтересів, вирішення існуючих соціально-економічних проблем. Синтезуючи пізнавальну, практичну, світоглядну та виховну функції, ідеологічна функція становить економічну складову наукової ідеології. Якщо політична економія не дає теоретичного пояснення економічних процесів, уникає критичного аналізу проблем, не пропонує адекватних (тотожних, відповідних) шляхів вирішення практичних завдань, то всі її ідеологічні настанови втрачають життєвість.

Отже, з'ясування пізнавальної, практичної, методологічної, світоглядної,

виховної та ідеологічної функції політичної економії переконує, що працівникові будь-якого фаху життєво необхідно економічно грамотно мислити, а знання цієї науки є складовою гуманітарної культури людини, інтелектуального здоров'я суспільства, прогресу цивілізації. Вивчення політичної економії дає уявлення не лише про сучасні економічні системи та основи господарської діяльності, а й про соціальну типологію розвитку людства. Воно цілеспрямовано впливає на гармонійний розвиток людини, сприяє усвідомленню таких загальнолюдських цінностей, як демократія, правова держава, громадянське суспільство тощо. Усе це безапеляційно підтверджує вислів П.Е.Самуельсона, що людина, яка не вивчає політичну економію, подібна до «глухого, який намагається оцінити музичний твір».

1.3. Економічні категорії і закони

Пізнання сутності виробничих відносин, економічних явищ і процесів здійснюється через економічні категорії і закони.

Загальні особливості економічних категорій. Узагальнено економічні категорії відображають умови економічного життя людини, суспільства.

Економічні категорії (поняття) – теоретичне, мислене вираження певних структурних елементів виробничих відносин, економічних явищ, процесів та їх форм.

Так, економічну систему товарного виробництва, ринкової економіки відображає система категорій: «суспільний поділ праці», «приватна власність», «товар», «вартість», «гроші», «ціна», «попит», «пропозиція», «конкуренція» тощо; специфіку капіталістичної форми товарного виробництва: «товар робоча сила», «наймана праця», «капітал», «додаткова вартість», «норма додаткової вартості», «постійний капітал», «змінний капітал» тощо.

Система економічних категорій не хаотична, а субординована – у ній кожна наступна категорія підпорядкована попередній, виводиться з останньої, є її розгортанням, а вся система загалом визначається вихідною категорією історично конкретного суспільного способу виробництва, яка, у свою чергу, зумовлює його основну та похідні категорії. Наприклад, вихідною категорією капіталістичного способу виробництва є «товар», а основною – «капітал». Субординація категорій у їх системі зумовлена об'єктивним взаємозв'язком структурних елементів, властивим історично конкретній системі виробничих відносин. Крім того, система економічних категорій суспільного способу виробництва, який продовжує свій розвиток, «надбудовується» новими категоріями відповідно до процесу розвитку його виробничих відносин. Це можна проілюструвати появою категорії «лізинг» (довготермінова оренда машин, устаткування тощо з можливістю їх наступного викупу орендарем за заздалегідь обумовленою ціною), яка відображає особливості об'єктів, суб'єктів і форм сучасних орендних відносин. Тобто збагачення системи економічних категорій зумовлюється об'єктивною логікою розвитку

виробничих відносин, їх окремих сфер і структурних елементів.

Обґрунтування економічних категорій є першим кроком на шляху теоретичного пізнання системи виробничих відносин, економічних явищ і процесів. Наступний крок у цьому напрямі – осягнення сутності системи виробничих відносин, пізнання внутрішніх зв'язків між її елементами, тобто з'ясування економічних законів функціонування та розвитку економічної системи певного способу виробництва, суспільства.

Сутність і особливості економічних законів. Якщо економічні категорії відображають сутність якогось одного виробничого відношення чи економічного явища, то економічні закони – внутрішньо необхідний взаємозв'язок між певними структурними елементами системи виробничих відносин та кількома однопорядковими економічними явищами і процесами.

Економічний закон – внутрішній, істотний, сталий, причинно-наслідковий взаємозв'язок між певними структурними елементами системи виробничих відносин, економічних явищ і процесів.

Досліджені економічною наукою економічні закони теоретично відображають причинно-наслідкові зв'язки як у середині виробничих відносин, економічних явищ і процесів, так і між ними, основу (сутність) цих зв'язків, тенденції розвитку суспільства. Економічним законам властивий найглибший ступінь пізнання людиною єдності, зв'язку явищ і процесів. Вони охоплюють явища і процеси, що виражаються у багатьох категоріях. Тому кожний економічний закон групує навколо себе певну кількість (залежно від його складності) економічних категорій.

Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, тобто існують і діють незалежно від свідомості, бажань та волі людей. Проте закони природи і закони суспільства (в тому числі й економічні) суттєво різняться між собою. Закони природи є дією сил природи незалежно від людини та поза її діяльністю, хоча люди використовують їх у своїй діяльності. Економічні закони виникають, функціонують, розвиваються у сфері економічної діяльності людей: виробництві, розподілі, обміні та споживанні благ. Тобто економічні закони, існуючи незалежно від свідомості, волі та бажання людей, не є незалежними від їх виробничої діяльності. Закони природи – вічні, оскільки вічна матерія та її рух. Економічні закони, навпаки, історичні, минуці. Як закони діяльності людей вони не могли виникнути раніше, ніж людське суспільство. З розвитком продуктивних сил і виробничих відносин суспільства змінюються й економічні закони. Про їх «вічність» (наприклад, закон піднесення потреб тощо) може йтися лише у тому сенсі, в якому «вічним» є людство та притаманне йому виробництво.

Об'єктивний характер економічних законів означає, що люди не можуть створювати, відмінити чи замінити одні економічні закони іншими, як це буває із законами юридичними. Економічні закони діють незалежно від того, пізнані вони людьми чи ні. Ця особливість не зникає і після того, як люди починають осягати закони свого економічного життя. Вони діють не тому, що люди знають про них, а навпаки, люди знають про них тому, що вони діють. Об'єк-

тивний характер економічних законів знаходить свій вияв у наслідках їх дій, які також не залежать від бажань людей. Ніхто, наприклад, не хоче настання економічних криз, проте вони періодично повторюються протягом більш ніж півтора століття. Це означає, що в суспільстві діють сили (економічні закони), які не залежать від волі й бажання людей.

Економічні закони функціонують у царині виробничої діяльності людей. Проте дії людей можуть як відповідати, так і не відповідати економічним законам. Це, зокрема, має місце тоді, коли роботодавці у гонитві за прибутком не відшкодовують найманим працівникам через заробітну плату вартість їх робочої сили. Економічні, політичні та інші форми боротьби різних верств і класів суспільства, спричиненої розбіжностями їх економічних інтересів, є формами вияву об'єктивної природи та сутності економічних законів. Тому економічні закони реалізуються не так чітко, як закони природи, а виступають як панівні тенденції економічного розвитку суспільства, як основний напрям цього розвитку. Яким він буде, залежить від механізму використання економічних законів, характеру їх дії.

*Характер дії економічних законів і механізми їх використання.
Класифікація економічних законів.*

Характер дії економічних законів і механізми їх використання. Економічна діяльність людей є і процесом дії, і процесом використання економічних законів. *Дія економічних законів* відбувається через свідому діяльність людей на всіх рівнях економіки. Проте *використання економічних законів* передбачає пізнання сутності та механізму дії кожного закону зокрема і всієї їх системи загалом, вироблення принципів, форм і методів їх використання. Хоч економічні закони незалежні від свідомості, проте їх дія завжди опосередковується свідомою діяльністю людей – способами та методами використання властивостей економічних законів.

Дія економічних законів може бути стихійною або планомірною. Вони *діють стихійно*, якщо люди свідомо не підпорядковують свою діяльність їх властивостям. Тоді економічні закони діють як непізнана, стихійна сила. І хоча кожна людина бере участь в економічній діяльності свідомо, переслідує певну мету, свій інтерес, проте кінцевий суспільний результат за таких умов складається не як заздалегідь очікуваний (спланований), а як симбіоз (гр. *ymbiosis* – співіснування) стихійних, розрізнених дій і наслідків економічної діяльності. Нерідко він виявляється протилежним тій меті, яку ставили перед собою люди.

Пізнання людьми властивостей економічних законів змінює механізми їх дії, форми суспільного розвитку. Якщо люди пізнали властивості економічних законів і підпорядковують їм свою діяльність, то економічні закони, не втрачаючи своєї об'єктивності, *здійснюються* не стихійно, а свідомо, *планомірно*. У загальному розумінні планомірність – свідомо форма діяльності відповідно до заздалегідь визначеної мети. Умовою досягнення такої мети є діяльність, яка спирається на з'ясовану природу економічних законів і не суперечить їм. За словами німецького мислителя Фрідріха

Енгельса (1820 – 1895), суспільні сили, як і сили природи, діють сліпо, насильницьки, руйнівню, доки люди не пізнають їх та не починають рахуватися з ними. Проте якщо з'ясована їх природа, вони можуть перетворитися з демонічних володарів на покірних слуг. Тут така сама різниця, яка існує між руйнівною силою блискавки та електрикою, що покійно діє у телеграфному апараті чи дуговій лампі, між пожежею і вогнем, керованим людиною.

Передумовою свідомого використання економічних законів є теоретичне пізнання їх сутності, змісту, форм вияву, конкретних умов дії в конкретний період розвитку суспільства, розкриття взаємозв'язку між окремими економічними законами як елементами системи економічних законів. Це потребує виокремлення серед них системоутворюючих законів, які визначають спрямованість, характер і міру поступального розвитку економіки. Наприклад, у межах капіталістичного способу виробництва таким системоутворюючим законом є закон додаткової вартості – створення додаткової вартості найманими працівниками та її присвоєння роботодавцями (капіталістами).

Наступною ланкою механізму свідомого використання економічних законів є формулювання конкретних завдань і цілей як на рівні окремих господарюючих суб'єктів, так і на рівні економіки загалом з урахуванням властивостей економічних законів, тобто розроблення економічної політики держави. Якщо господарська діяльність не зважає на властивості економічних законів, це породжує елементи стихійності, наслідком чого є втрата матеріальних, трудових, фінансових ресурсів тощо.

Свідоме використання економічних законів передбачає суспільну діяльність щодо організації та управління економічними, соціальними процесами. Через створення відповідних організаційних і управлінських структур, використання певних форм та інструментів управління господарськими процесами відбувається реалізація економічної політики, тобто узгодження практичних дій держави і господарюючих суб'єктів з економічними законами суспільства.

Економічна політика – система визначених державою довгострокових і поточних цілей (стратегії і тактики) у сфері економічного розвитку суспільства, комплекс відповідних державних заходів, спрямованих на їх досягнення з використанням державної влади.

Економічна політика, яку проводять держава та окремі господарюючі суб'єкти, є найзагальнішою формою свідомого використання економічних законів на практиці, формою «сплавлення» об'єктивного (економічних законів, виробничих відносин, інтересів) та суб'єктивного (свідомої економічної діяльності людей, суспільства). Це вказує на зв'язок економічної політики з політичною економією. Політична економія з'ясовує, *що і чому* відбувається в реальній економіці. Економічній політиці притаманна переважно нормативна функція: вона вирішує, *що треба зробити*, щоб досягти певних цілей економічного та соціального розвитку. Осилити це завдання економічна

політика не може без залучення політичної економії, без спирання на знання економічних законів, механізмів їх дії і використання.

Призначення економічної політики полягає у свідомому сприянні держави природному, тобто згідно з економічними законами та інтересами суспільства і його індивідів, економічному розвитку, запобіганні кризовим явищам тощо. Залежно від конкретних обставин цілі економічної політики можуть і повинні змінюватися, гнучко реагувати на стан економіки, її проблеми та суперечності.

Класифікація економічних законів. Виробничим відносинам і економічним процесам притаманні елементи історичної сталості, рухомості та мінливості. Поширюються ці особливості й на економічні закони як внутрішні зв'язки виробничих відносин та економічних процесів. Відповідно до цього економічні закони поділяють на всезагальні (наскрізні, всеосяжні), специфічні та загальні.

Всезагальні (наскрізні, всеосяжні) економічні закони. Вони виражають об'єктивні, суттєві, внутрішні, сталі причинно-наслідкові зв'язки, властиві суспільному виробництву за будь-яких історичних умов, з'єднують попередні і наступні соціально-економічні етапи розвитку людства в єдине ціле, що дає змогу розглядати суспільний розвиток як єдиний поступальний процес. Ці закони притаманні всім суспільним способам виробництва. До них належать закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил; закон зростання продуктивності суспільної праці (закон економії робочого часу); закон усупільнення праці і виробництва; закон піднесення потреб; закон власності (привласнення) тощо.

Всезагальні економічні закони відображають наскрізні економічні зв'язки і відносини, а не специфіку історично конкретного суспільного способу виробництва. Вони не лише зберігаються (не сходять з історичної арени) у процесі розвитку суспільства, а й відіграють всезростаючу роль. Всезагальні економічні закони визначають головний напрям поступального розвитку суспільного виробництва, розкривають об'єктивні чинники зростання його ефективності, діалектику взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин.

Специфічні економічні закони. Діють лише в межах певного суспільного способу виробництва та визначають його особливість порівняно з іншими суспільними способами виробництва. Ці закони виражають сутність, зумовлюють і відображають особливість відносин привласнення умов і результатів виробництва певної соціально-економічної формації. У структурі специфічних економічних законів будь-якого суспільного способу виробництва визначальна роль належить його основному економічному закону. Будучи законом основного виробничого відношення певного способу виробництва, він визначає специфіку суспільного способу виробництва, є рушієм його розвитку. Так, основний економічний закон капіталістичного способу виробництва – закон додаткової вартості. Інші специфічні економічні закони певного суспільного способу виробництва похідні від основного

економічного закону, постають як форми дії, реалізації його властивостей. Цю функцію виконують і економічні закони, притаманні окремим стадіям розвитку певного суспільного способу виробництва. Наприклад, стадії розвитку капіталізму, на якій домінує вільна конкуренція, притаманний закон середнього прибутку, а монополістичній стадії його розвитку – закон монополістичного прибутку, який діє поряд із законом середнього прибутку.

Специфічні економічні закони є механізмами розвитку суспільного способу виробництва лише за відповідності його виробничих відносин рівню розвитку та характеру продуктивних сил. З виникненням і поглибленням невідповідності виробничих відносин рівню розвитку та характеру продуктивних сил специфічні економічні закони втрачають прогресивний вплив на їх розвиток, гальмують суспільно-економічний прогрес і разом із застарілими виробничими відносинами сходять з історичної арени. Наприклад, у період становлення і розвитку феодального способу виробництва закон феодальної ренти сприяв розвитку його продуктивних сил, був законом суспільного прогресу. Цю функцію він почав утрачати з виникненням невідповідності феодальних виробничих відносин розвинутішим продуктивним силам на тому етапі розвитку феодального способу виробництва, якому відповідає грошова форма феодальної земельної ренти. На цьому етапі феодальні виробничі відносини замінилися капіталістичними, зійшли з історичної арени економічні закони феодалізму, почали діяти специфічні економічні закони капіталізму.

Кожен специфічний економічний закон регулює функціонування певної фази суспільного виробництва, є засобом функціонування основного економічного закону конкретного суспільного способу виробництва, який втілює у собі його мету і засоби її досягнення.

Загальні економічні закони. Це особливий тип економічних законів, їх не можна віднести ні до всезагальних, ні до специфічних, оскільки вони не формують специфіки конкретного суспільного способу виробництва, діють у межах не одного, а низки суспільних способів виробництва. Ці закони відображають внутрішні, суттєві, сталі причинно-наслідкові зв'язки, властиві виробничим відносинам та економічним процесам кількох суспільних способів виробництва. До них належать закони, притаманні суспільствам із товарною формою виробництва: рабовласницькому, феодальному, капіталістичному. Такими є закон вартості, закони грошового обігу, закон попиту, закон пропозиції, закон конкуренції тощо.

Отже, структуру системи економічних законів певного суспільного способу виробництва утворюють всезагальні, специфічні та загальні закони, органічна єдність та взаємодія яких визначають магістральний напрям розвитку суспільного виробництва, механізм функціонування певного способу виробництва, заміну одного суспільного способу виробництва іншим.

1.4. Метод політичної економії і його складові

Кожна наука, з'ясовуючи свій предмет, послуговується певними методами дослідження. Предмет і метод науки утворюють єдність, у якій певний предмет передбачає певний метод дослідження.

Сутність і особливості формування методу політичної економії. Термін «метод» (гр. *metodas*) означає «шлях до чогось», «шлях пізнання». У широкому сенсі метод пізнання означає підхід до з'ясування явищ дійсності, способи та прийоми їх дослідження та описування.

Метод політичної економії – система теоретичних підходів, способів, засобів, прийомів і операцій, за допомогою яких пізнають виробничі відносини, економічні закони та механізми їх дії, тобто пізнають те, що утворює предмет цієї науки.

Як загальний підхід, так і сукупність окремих прийомів дослідження предмета певної науки не можуть бути довільними, вони повинні узгоджуватися із законами розвитку даного предмета. Тому метод дослідження формується на основі певної *методології* – науки про систему підходів і способів пізнання закономірностей розвитку світу, окремих його складових і властивостей. Вона охоплює, крім власне методу, світоглядний аспект дослідження предмета і місце конкретної науки в загальній системі знань. Тому методологія політичної економії передбачає загальний підхід до вивчення економічних явищ і процесів, єдине розуміння дійсності, єдину філософську основу.

У методології як науці склалися такі теоретичні підходи до дослідження:

- діалектико-матеріалістичний, що поєднує два принципи підходу до предмета дослідження: діалектичний (вчення про найзагальніші закони розвитку природи, суспільства, мислення) і матеріалістичний (напряму у філософії, який виходить з того, що матерією, матеріальним є все, що існує об'єктивно, незалежно від свідомості людей. У співвідношенні матерії і свідомості матеріальне є первинним, а свідомість – вторинним);
- емпіричний (згідно з ним єдиним критерієм пізнання є чуттєвий досвід);
- суб'єктивний (напряму у філософії, який визначає первинною не матерію, а свідомість);
- раціоналістичний (напряму у теорії пізнання, що на протигагу емпіризмові вважає єдиним джерелом і критерієм пізнання розум).

Кожному з цих підходів притаманні певні *методи* дослідження, які поділяють на *загальні*, що використовуються всіма науками, і *часткові*, які застосовують при дослідженні предмета певної науки; *емпіричні*, сутність яких полягає у збиранні фактів, урахуванні змін, що з ними відбуваються, у їх групуванні, математично-статистичному обробленні, і *теоретичні*, які є засобом проникнення в глибинну сутність явищ, що досліджуються, розкриття законів їх функціонування і розвитку; *якісні* і *кількісні* методи аналізу.

Метод політичної економії є структурно складним феноменом. Головні його елементи – філософські та загальнонаукові принципи; закони матеріалістичної діалектики; категорії філософії; закони і категорії політичної

економії; раціональні засоби економічного аналізу. Перші три структурні елементи не механічно накладаються на економічні явища і процеси, які вивчаються, а відображаються через метод політичної економії, її предмет.

Притаманність політичній економії загальних методів дослідження її предмета зумовлена тим, що виробничі відносини, хоч і не містять жодного атома речовини, є матеріальним утворенням – існують незалежно від свідомості і волі людей та розвиваються за загальними законами матеріального світу. В економічній науці такі методи виражають загальні підходи до наукового освоєння економічної дійсності, дають загальну філософсько-методологічну базу, світоглядний стрижень дослідження економічних явищ і процесів. Необхідність використання часткових методів при дослідженні предмета політичної економії зумовлюється його відмінностями від предмета інших наук. Ці методи є конкретними інструментами, прийомами, засобами, за допомогою яких усебічно досліджують різні аспекти економічної системи. Серед них виокремлюють *специфічні* (прив'язані до конкретної методології) й *універсальні* (можуть бути використані в будь-якій методології) *методи*.

Класифікація і характеристика методів політичної економії. Серед методів політичної економії як системи теоретичних підходів, що описують економічні процеси і явища, виокремлюють діалектико-матеріалістичний метод, системний метод, метод сходження від абстрактного до конкретного, метод єдності історичного і логічного, метод наукової абстракції. Крім того, для пізнання кількісних властивостей предмета політичної економії існують статистичні і математичні методи.

Діалектико-матеріалістичний метод. Згідно з матеріальністю виробничих відносин та їх розвитком за певними законами політична економія активно послуговується цим методом як всеосяжним науковим способом пізнання, що поєднує два принципи підходу до предмета дослідження: матеріалізм і діалектику.

Принцип матеріалізму. Ґрунтується на первинності матерії і вторинності свідомості. Так, при вивченні товару спочатку аналізують його споживчу вартість, пов'язану з речовим змістом, а вже потім – вартість, яка є суто суспільним явищем і не містить жодного атома речовини природи.

Принцип діалектики. Означає, що і матерія, і свідомість розвиваються за законами діалектики: законом роздвоєння цілого на протилежності, внутрішня суперечність (боротьба) між якими є джерелом розвитку; законом нагромадження у предметі кількісних властивостей, що призводить до зміни його якісного стану; законом заперечення, згідно з яким нове, прогресивніше заперечує застаріле, але зберігає у своїй основі певні його властивості. Прикладом застосування діалектичного принципу дослідження предмета політичної економії може слугувати закон єдності і боротьби протилежностей, який виявляється у формі суперечності між речовим змістом і суспільною формою способу виробництва, тобто між продуктивними силами і виробничими відносинами.

Застосування політичною економією принципів матеріалізму і діалектики дає змогу виокремити у всій сукупності суспільних відносин матеріальні виробничі відносини як предмет політичної економії; з'ясувати загальний зв'язок та сутність економічних явищ у конкретному способі виробництва; розкрити закони, що регулюють функціонування та розвиток суспільного виробництва в межах кожної історичної форми суспільства. Зокрема, застосування діалектико-матеріалістичного методу дало змогу К. Марксу з'ясувати протилежні сторони основного виробничого відношення капіталістичного способу виробництва (наймана праця – капітал) та суперечність між ними, відкрити закон додаткової вартості як закон розвитку та самозаперечення капіталізму.

Системний метод. Він є важливим загальним засобом пізнання сутності економічних явищ і процесів. Системний метод охоплює методи лінійного програмування, економіко-математичного моделювання, що є наслідком розвитку технічних наук, математики, біології, і на їх основі – економічну кібернетику. Системний метод пізнання предмета політичної економії передбачає підхід до виробничих відносин як до цілісної системи, в якій окремі виробничі відносини і економічні закони знаходяться у функціональних, причинно-наслідкових, ієрархічних, прямих і зворотних зв'язках. Цей метод має на меті з'ясувати структуру цілісної системи виробничих відносин, функції її взаємопов'язаних елементів та зв'язків між ними. Як правило, взаємопов'язані елементи вступають між собою у такі зв'язки:

- координаційні (визначають узгодженість взаємодіючих структурних елементів системи та місце елемента в ній);
- субординаційні (вказують на підпорядкований зв'язок елементів у системі);
- генетичні (розкривають зв'язок елементів економічної системи в процесі зародження, розвитку та відмирання окремих із них або системи загалом).

Так, генезою (зародженням) капіталістичного способу виробництва є товарне виробництво, а генетичною клітиною капіталістичних виробничих відносин є товар робоча сила, тобто відносини купівлі-продажу робочої сили найманих працівників капіталістами (роботодавцями).

Передбачаючи підхід до економічної системи як до цілісності, системний метод дає змогу з'ясувати взаємодію окремих елементів системи, яка породжує не притаманні окремим елементам властивості цілісної системи, внаслідок чого перед політичною економією постали особливі, макроекономічні проблеми. Такими є проблеми загальної ринкової рівноваги, чинників та форм вияву її нестабільності – нерівномірності економічного зростання, інфляції, безробіття тощо.

Системному методу дослідження виробничих відносин як цілісності притаманні й інші методологічні принципи, згідно з якими одна й та сама дія на частини системи впливає і на систему загалом; зміна системи не є

адекватною сумі змін її частин; розвинутіші форми (елементи) виробничих відносин не можна зводити до простіших (наприклад, гроші до товару), оскільки розвинутіші форми мають особливості, які не властиві попереднім, менш розвинутим формам; розуміння структури системи як способу взаємодії її елементів, тобто як внутрішньої організації системи, яка відображає її сутність і розкривається у загальних для системи економічних законах.

Метод сходження від абстрактного до конкретного. Цей метод є теоретичним процесом діалектичного розгортання сутності в багатоманітність форм її вияву. Тобто рух пізнання від абстрактного до конкретного є рухом від простого до складного, від загального до особливого, від нерозвинутого до розвинутого. У процесі сходження від абстрактного до конкретного абстрактне як сутність певного виробничого відношення виступає як просте, нерозвинуте, а конкретне – як складне, ціле в єдності його різноманітних сторін, властивостей, ознак. На відміну від конкретного абстрактне неможливо відчутися органами людського чуття (зором, слухом тощо), його можна осягнути лише теоретично. Це, наприклад, пояснює, чому гроші неможливо ні побачити очима, ні взяти в руки, ні покласти у кишеню, бо вони є абстрактним поняттям, яке теоретично відображає наявність у ринковому господарстві особливого товару, що виконує роль загального еквівалента. Побачити очима, взяти в руки, покласти у кишеню можна конкретне, яким є грошова одиниця: гривня, долар, євро тощо.

Сходження від абстрактного до конкретного як рух від простіших до складніших, тобто до конкретних економічних відносин, процесів і явищ, – це не лише інструмент пізнання певного економічного явища, воно також відображає поступовий рух суспільства від нижчих його форм і ступенів розвитку до вищих. Зокрема, логіка перетворення простішої категорії «гроші» на складнішу категорію «капітал» теоретично відтворює тривалий історичний процес становлення капіталістичного способу виробництва.

Процес сходження відбувається не лише від абстрактного до конкретного, а й від конкретного до абстрактного. У ньому конкретне виступає двічі: на початку і наприкінці руху, тобто як те, з чого починається пізнання, і те, чим воно завершується. При цьому конкретне наприкінці руху постає збагаченим знанням його абстрактних, внутрішніх, сутнісних властивостей.

Метод аналізу і синтезу. Сходження від конкретного до абстрактного використовує метод аналізу, сутність якого полягає у мисленому розкладанні виробничих відносин і економічних процесів як цілого на їх складові частини. Аналіз дає змогу розчленувати систему виробничих відносин на відносини сфери власне виробництва, розподілу, обміну і споживання та їх окремі елементи; з'ясувати вихідне та основне виробниче відношення певного способу виробництва; виокремити у відносинах привласнення як сутності виробничих відносин відносини володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності.

У процесі дослідження виробничих відносин та економічних явищ

метод аналізу як інструмент сходження від конкретного до абстрактного поєднується з протилежним йому методом – методом синтезу як інструментом сходження від абстрактного до конкретного, від сутності виробничих відносин до форм їх вияву. Після всебічного аналізу найпростіших економічних категорій (сутності окремих виробничих відносин та економічних процесів) дослідження повинно шляхом синтезу поєднати їх та відтворити конкретне явище у всій його різноманітності. Тобто синтез є методом пізнання, завдяки якому виявлені аналізом розрізнені властивості та складові системи виробничих відносин і економічних процесів поєднуються в ціле. Якщо аналіз сприяє розкриттю істинного в явищі, то синтез завершує розкриття сутності, дає змогу показати, в яких формах це притаманне економічній дійсності. Отже, аналіз і синтез є двома невіддільними способами наукового пізнання виробничих відносин, економічних законів, процесів і явищ.

Метод єдності історичного і логічного. Відображає історичний розвиток людства і процес його пізнання. Цим методом логічне дослідження поєднується з історичним процесом розвитку суспільства. Як наголошував Ф. Енгельс, логічне є те саме історичне, тільки очищене від випадковостей, повторів і зигзагів, що супроводжують історію суспільства та затушовують його розвиток. Таке очищення (виправлення) здійснюється не тільки заради зручності дослідження, а й відповідно до законів історичного розвитку суспільства, тобто з метою дослідження економічних законів у їх самодостатності.

Порівняння історичного і логічного методів дослідження виявляє їх певну схожість. Історичний метод є логічним методом, тільки «одягненим» в історичну форму, тобто таким, що досліджує розвиток предмета через конкретні історичні події. Однак логічне не є копією історичного: у ньому історія постає очищеною від випадкових форм, відтворюється в її об'єктивно необхідних ланках. Єдність історичного і логічного виявляється і в тому, що без знання історичного розвитку суспільства як конкретного неможливо з'ясувати сутність виробничих відносин та економічних законів.

У процесі дослідження свого предмета політична економія використовує методи, розроблені формальною логікою (методи індукції та дедукції, висування та перевірки гіпотез, аналогії, порівняння тощо). Належать вони до загальнонаукових методів пізнання, оскільки їх використовують у суспільних і природничих науках, але у формах і межах, що залежать від предмета й характеру кожної з них.

Індукція. Метод пізнання, що ґрунтується на умовиводах від часткового до загального. Індуктивним є такий умовивід: «Якщо акція як цінний папір приносить її власнику дохід (дивіденд), то всі цінні папери приносять своїм власникам дохід». Згідно з індуктивним методом дослідження будь-якої економічної проблеми, явища чи процесу починається зі збирання та систематизації фактів. На основі їх аналізу здійснюють теоретичні узагальнення, виводять економічні принципи, закони, категорії. Отже, індукція – це рух від фактів до теорії.

Деду́кція. Рух думки від загального до часткового. Наприклад, «Якщо цінні папери приносять їх власникам дохід, а акція є цінним папером, то і вона приносить своєму власнику дохід (дивіденд)». Спираючись на вже з'ясовані сутнісні властивості економічних явищ, спостереження, умовиводи, логіку та інтуїцію, деду́кція дає змогу сформулювати попередню, неперевірену гіпотезу, достовірність якої має бути перевірена систематичним багаторазовим вивченням фактів. Отже, деду́кція – це рух від теорії до фактів.

Гіпотеза. Метод пізнання, який полягає у висуненні певного припущення щодо нових чинників та зв'язків економічних явищ. Передумовою для гіпотези є поява нових фактів, що суперечать існуючій теорії. Гіпотеза ставить проблеми, які сприяють ефективним науковим пошукам, налаштовує на перевірку всіх шляхів дослідження і обрання найправильніших, науково найобґрунтованіших.

Аналогія. Метод пізнання, що базується на перенесенні однієї властивості чи їх ряду з відомого явища на невідоме. Французький економіст Франсуа Кене (1694 – 1770), наприклад, побачив аналогію між кровообігом у людському організмі та рухом товарних і грошових потоків у соціальному організмі (суспільстві), побудувавши на цій основі першу макроекономічну модель суспільного відтворення. У певному значенні аналогія є різновидом порівняння.

Порівняння. Метод, що визначає схожість чи відмінність явищ і процесів. Активно ним послуговуються у пізнанні економічних явищ і процесів, адже нічого не можна пояснити відокремлено, само по собі, а тільки в порівнянні. Порівняння в економіці можуть бути різними за змістом та формою, охоплюючи якісні і кількісні, часові і просторові, одно- та багатокритеріальні явища. Проте роль цього методу не слід переоцінювати, оскільки він, як правило, поверховий, відображає лише перші кроки дослідження.

Метод наукової абстракції. Він є базовим у дослідженні предмета політичної економії, оскільки для дослідження виробничих відносин і економічних явищ непридатні прийоми та інструменти, які використовують природничі науки (неможливо, наприклад, розглядати виробничі відносини під мікроскопом). Їх слід замінити силою абстрагування, абстрактного мислення, абстракції. *Абстрагування* – процес теоретичного, мисленого виокремлення в явищах, що вивчаються, істотних ознак та відсторонення їх від неістотних. Під час абстрагування відбувається умовне очищення уявлень про досліджувані явища від випадкового, поверхового, виокремлення в них істотного, загального, типового.

Метод абстракції органічно пов'язаний з поняттям «конкретне», оскільки абстракція є шаблем у з'ясуванні його сутності. Завдяки вилученню з конкретного явища неістотних ознак метод абстракції розкриває його сутність, що забезпечує з'ясування найпростіших елементів певного способу виробництва. Послуговуючись ним, К. Маркс побачив у товарі найпростішу клітинку капіталістичного способу виробництва. Наукове (не ілюзорне)

абстрагування сприяє проникненню у внутрішній зміст явищ і процесів, розкриттю їх сутності, обґрунтуванню економічних категорій як теоретичного вираження виробничих відносин, розкриттю притаманних їм економічних законів. Можливості цього методу допомогли В. Петті з'ясувати сутність вартості, А. Сміту – заробітної плати і прибутку, Д. Рікардо – земельної ренти, К. Марксу – конкретної та абстрактної праці, додаткової вартості та інших категорій.

Усі методи дослідження предмета політичної економії спрямовані на пізнання його якісних і кількісних властивостей. *Якісні властивості виробничих відносин* є породженням відносин привласнення факторів виробництва та присвоєння результатів виробництва. *Кількісні властивості виробничих відносин* обумовлюються суспільною працею. Наприклад, вартість товару якісно постає як виробничі відносини між товаровиробниками, а кількісно – як певна величина суспільно необхідної абстрактної праці, потрібної для його виробництва. Кількісну визначеність працею мають й інші вартісні та цінові структурні складові капіталістичної системи ринкового господарства: товар, робоча сила, капітал, торговельний прибуток, земельна рента, дивіденд та інші форми доходів. Мають її і категорії макроекономіки: валовий національний продукт (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), національний дохід (НД) тощо.

Пізнання кількісних властивостей предмета політичної економії потребує відповідних методів та інструментів дослідження. Ними є статистичні і математичні методи пізнання. З'ясування механізму функціонування і тенденцій розвитку економіки за допомогою математичних прийомів та інструментів повинно органічно поєднувати кількісний аналіз із якісним. Адже застосування математичних методів (формул, рівнянь, нерівностей, графіків, матриць, моделей тощо) відокремлено від аналізу якісного аспекту виробничих відносин та економічних процесів не дає змоги виявити їх сутність і внутрішні взаємозв'язки.

Статистичні методи пізнання. Складовою кількісного аналізу предмета політичної економії є систематизація інформації (фактичних даних) про рух вартості (цін), факторів, продуктів виробництва, виробництва у процесі функціонування та розвитку економічної системи. Основним засобом отримання цієї інформації є спостереження, а його інструментом – народногосподарський облік як система організованого та систематичного виміру соціально-економічних процесів, складовими якої є їх оперативний, бухгалтерський та статистичний облік.

Оперативний облік. Позасистемний облік грошово-розрахункових операцій і окремих показників, не відображених у бухгалтерському обліку або таких, що відображені в ньому в інших розрізах.

Бухгалтерський облік. Система документального, суцільного й неперервного спостереження та контролю за господарською діяльністю підприємств та їх об'єднань. Проводиться на всіх підприємствах, в установах, організаціях, міністерствах і відомствах з часу їх утворення до ліквідації. При

цьому всі господарські операції підлягають реєстрації.

Статистичний облік. Його здійснюють з метою збирання інформації про масові кількісні та якісні явища і закономірності загального розвитку суспільних процесів. За допомогою статистичного обліку вивчають рівень доходів і витрат населення, динаміку споживчих цін, рівень освіти в країні тощо.

Необхідність статистичного обліку як основи кількісних методів пізнання економічних процесів обумовлена специфікою управління економікою на мікро- і макрорівнях. Спираючись на дані оперативного та бухгалтерського обліку, статистичний облік сприяє отриманню узагальненої інформації, необхідної для пізнання кількісних параметрів розвитку економіки загалом та її галузей зокрема.

Математичні методи пізнання. До математичних методів пізнання належать економічні експерименти і економіко-математичне моделювання.

Економічні експерименти. Цей метод ґрунтується на органічному поєднанні кількісних та якісних властивостей економічної системи на відміну від статистичного обліку, який відображає лише її кількісні параметри. Це дає змогу в процесі економічного експерименту враховувати кореляційні (дат. *со...* – префікс, що означає спільність, і лат. *relatio* – відношення), причинно-наслідкові зв'язки між елементами економічної системи. Сутність економічного експерименту полягає в дослідженні поведінки об'єкта або процесу під впливом різних факторів, мета його – перевірка гіпотез і побудова теорії процесу.

Економічні експерименти поділяють на реальні та модельні.

- *Реальні економічні експерименти.* Їх об'єктами є організація виробничих відносин та економічних процесів, як правило, на рівні окремих господарюючих суб'єктів і лише деяких процесів на рівні всієї економіки. Це спричинене тим, що здійснення реальних експериментів у межах економіки зачіпає інтереси всього суспільства, вимагає їх всебічного наукового обґрунтування, насамперед урахування об'єктивних, суб'єктивних, у тому числі спонтанних психологічних факторів та зв'язків, кількість яких значно перевищує інтелектуальні можливості й технічні засоби сучасного суспільства.

- *Модельні економічні експерименти.* Вони є побудовою теоретичної моделі причинно-наслідкових зв'язків певних економічних процесів з метою з'ясування впливу на них заданих економічних, соціальних та інших чинників.

Формалізованим описом економічного процесу чи явища, структура якого обумовлена його об'єктивними властивостями і суб'єктивним цільовим характером дослідження є *економічна модель*. З її допомогою вивчають взаємозв'язки між структурними елементами об'єкта дослідження, передбачають його стан за заданої зміни конкретного його елемента. До макроекономічних моделей належать моделі суспільного відтворення Ф. Кене і К. Маркса, моделі загальної рівноваги французького економіста Леона

Вальраса (1834 – 1910), представника лозаннської школи Вільфредо Парето (1847 – 1923), американських учених Джона фон Неймана (1903 – 1957) і Василя Леонтьєва (1906 – 1999).

Особливе місце в економічному моделюванні належить моделюванню на засадах принципів кібернетики та математичних методів із застосуванням ПК.

Економіко-математичне моделювання. Як формалізовані теоретичні форми економічних явищ і процесів економіко-математичні моделі забезпечують не лише обґрунтування певних гіпотез та концепцій щодо економічного розвитку, а й моделювання різних варіантів економічної політики, які сприяють досягненню бажаного стану в економіці. Конструктивний потенціал економіко-математичного моделювання полягає в можливості змоделювати і з'ясувати причини та закономірності змін економічних явищ, їх наслідки, спрогнозувати економічні процеси. Методи економіко-математичного моделювання використовують також для позитивного і нормативного аналізу економічних явищ.

•*Позитивний аналіз.* Має на меті дослідження взаємозв'язків економічних явищ такими, якими вони є насправді, тобто констатацію причин і наслідків явищ без їх оцінювання з огляду на інтереси суспільства, його індивідів, верств, класів. Наприклад, наслідком позитивного аналізу є лише констатація того, що зі зростанням ціни попит на товар зменшується, а його пропозиція – збільшується, і навпаки.

•*Нормативний аналіз.* Виходить з того, якими повинні бути економічні відносини та процеси відповідно до інтересів суб'єктів економічної системи. Його метою є з'ясування того, наскільки економічні процеси справедливі чи несправедливі, сприятливі чи несприятливі для суспільства, громадян. Саме з позицій своїх економічних інтересів індивід і суспільство оцінюють негативно такі явища, як безробіття, інфляція, експлуатація людини тощо. Оцінні уявлення про реальні економічні явища повинні враховувати господарюючі суб'єкти, уряди в економічній політиці.

Зв'язок між позитивним і нормативним аналізом виявляється у тому, що результати нормативного аналізу визначають вибір предмета позитивного аналізу, а висновки позитивного аналізу забезпечують вибір необхідних економічних інструментів з метою досягнення нормативних цілей. Так, нормативне завдання, спрямоване на подолання економічної кризи, можна виконати шляхом зменшення ставки податку на доходи господарюючих суб'єктів, зменшення ставки позичкового відсотка тощо. Обрати найефективніший варіант допомагає позитивний аналіз.

Отже, стратегічною метою методів політичної економії є здобуття наукових знань щодо сутності та законів функціонування і розвитку виробничих відносин конкретного суспільного способу виробництва, які є науковою основою економічної політики держави. Критерій їх істинності – суспільна практика: лише в її межах визначається істинність чи помилковість здобутих теоретичним мисленням знань. Йдеться про те, що пізнання

дійсності починається практикою як процесом вивчення предмета і завершується практикою, яка підтверджує чи заперечує відповідність здобутих знань реальній дійсності. Взаємозв'язок теорії і практики забезпечує об'єктивність, істинність понять. Суспільна практика є основою і критерієм істинності будь-якого теоретичного пізнання, у тому числі системи політико-економічних знань як основи вироблення економічної політики держави, економічної поведінки людства.

Навчальний тренінг:

Ключові слова

Виробництво, праця, робоча сила, предмети праці, засоби праці, засоби виробництва, продуктивні сили, виробничі відносини, спосіб виробництва, економічні категорії, економічні закони, предмет політекономії, метод політекономії.

Контрольні питання

1. Яка роль виробництва у житті людини?
2. Чим відрізняються поняття «праця» і «робоча сила» ?
3. Які фази включає в себе суспільне виробництво? Поясніть їх взаємозв'язок.
4. Як пов'язані між собою продуктивні сили і виробничі відносини?
5. Що таке суспільно-економічна формація?
6. Як визначається предмет політичної економії?
7. Поясніть взаємозв'язок функцій політичної економії.
8. Чим відрізняються поняття «метод» і «методологія» ?
9. Поясніть значення методу наукового абстрагування для вивчення політичної економії.
10. Чим відрізняються економічні закони і закони природи?

Тема 2. Виробництво матеріальних благ і послуг. Продукт і характер праці

2.1. Мета і об'єктивні передумови виробництва матеріальних благ і послуг

Людське суспільство, розвиваючись, подолало шлях від привласнення готових продуктів природи до сучасного рівня перетворюючої діяльності. Через різні форми організації цієї діяльності виявлялася структура суспільних потреб, розподілялися ресурси, залучалися в сукупну суспільну працю окремі ланки.

У цьому процесі форми господарювання визначалися об'єктивно, оскільки втілювали рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Спонукальним мотивом розвитку продуктивних сил є суспільний поділ праці,

зумовлений регулярним обміном. Розвиток продуктивних сил і виробничих відносин спричиняє еволюцію форм та зміни історичних різновидів господарювання.

Кожна наступна форма господарства є більш розвинутою, прогресивною, оскільки вона вбирає все краще, досягнуте попереднім розвитком. Історії відомі *натуральна* і *товарна* форми організації суспільного господарства. Натуральна форма господарювання була характерною для докапіталістичних способів виробництва. *Натуральне господарство* – форма господарства, за якої продукти праці задовольняють власні потреби виробника.

Першою загальною економічною формою було натуральне виробництво, за якого продукти праці задовольняли потреби виробників і членів їх родин, тобто використовувалися в межах господарської одиниці – роду, племені, патріархальної сім'ї, общини, феодального маєтку. Виробничі відносини виявлялися у «прозорій», не уречевленій формі як відносини між людьми, а не як відносини між продуктами людської праці. Натуральна форма господарства виникла внаслідок нерозвинутості суспільного поділу праці й зумовлена відокремленістю господарюючих суб'єктів, примітивними знаряддями праці, малопродуктивною ручною працею. Вона адекватна такому рівню продуктивних сил і такому типу виробничих відносин, які визначають вкрай обмежену мету виробництва, а відповідно – і місткість внутрішнього ринку, гальмують розвиток товарно-грошових відносин. За такої форми економічної організації господарських зв'язків здійснюється обмін безпосередньою діяльністю в межах господарських утворень на основі поділу праці, а створений продукт споживається безпосередньо. Розвиток суспільного поділу праці та продуктивних сил створив передумови формування незалежних господарств, які вимагали інших економічних зв'язків, іншої форми обміну.

Розрізнені елементи обміну результатами діяльності між економічно самостійними господарськими одиницями поступово ставали цілісною і пануючою системою господарювання, а ті господарства, які погано стимулювали ріст продуктивності праці, поступово витіснялися, оскільки домінуючими ставали відносини товарного виробництва.

Товарне виробництво зароджувалось як протилежність натуральному господарству. Товарна форма виникла ще в умовах розпаду первіснообщинного ладу й існувала, переходячи з одного способу виробництва до іншого.

Товарне виробництво – форма організації суспільного виробництва, за якого економічні відносини між людьми виявляються через ринок, купівлю-продаж продуктів праці, а метою виробництва стає задоволення потреб покупця.

Основними передумовами становлення товарного господарства є прогресуючий розвиток суспільного поділу праці та економічна відокремленість виробників матеріальних благ, першою формою якої стала

індивідуальна приватна власність на засоби та результати виробництва. Характерними ознаками товарного виробництва є економічна відособленість господарюючих суб'єктів, особиста свобода й економічна незалежність виробника. Маючи особисту свободу, виробник отримує право вибору видів діяльності, працевлаштування, місця роботи. Це сприяє економічній мотивації вищої продуктивності праці.

Економічна відособленість товаровиробників дає їм змогу самостійно планувати господарську діяльність: що виробляти, як виробляти, для кого виробляти, які ресурси використовувати. Економічні відносини між товаровиробниками стають уречевленими, товарними. *Суспільний характер праці* реалізується в процесі купівлі-продажу товарів на ринку. Одночасно з економічною відособленістю товаровиробників формуються еквівалентність і платність взаємовідносин, що є однією із головних ознак товарного виробництва та обміну.

В умовах товарного виробництва відносини між товаровиробниками стають конкурентними, що стимулює виробників удосконалювати методи виробництва і поліпшувати технології, знижує витрати виробництва. Зростання доходів конкурентоспроможних виробників зумовлює збільшення доходу держави, який формується на основі перерозподілу доходів виробників і використовується для підтримання найменш забезпечених верств населення, реалізації загальнодержавних програм розвитку економіки, створення сприятливих умов для вирішення соціальних питань. Отже, товарна організація господарства є закономірним етапом розвитку людської цивілізації.

Поняття «*товарна організація суспільного господарства*» охоплює сукупність економічних відносин людей, починаючи з виробництва товару, розподілу, обміну і закінчуючи його споживанням. Товарне виробництво пододало певні етапи розвитку. На етапі зародження товарного виробництва товар обмінюється на товар (Т – Т), а сфера товарних відносин досить обмежена і малорозвинута. На наступному етапі відносини виробництва та обміну товарів характеризуються появою грошей (Т – Г – Т), які є посередником товарообміну. В економічній літературі зазначені етапи розвитку товарного виробництва називають простим товарним виробництвом.

Просте товарне виробництво – дрібне виробництво незалежних товаровиробників, що базується на належності засобів виробництва безпосередньому виробнику та на його власній праці. Водночас на цьому етапі формуються нові суб'єкти економіки – підприємець-капіталіст та найманий робітник. Трансформується і мета економічної системи – виробництво товарів не просто для продажу, а задля отримання внаслідок діяльності додаткового доходу. Формула товарного обігу набуває вигляду Г – Т – Г, а отримання прибутку стає головним спонукальним мотивом товаровиробників. Формуються *капіталістичні виробничі відносини* – наступний етап розвитку товарного виробництва.

Важливим суб'єктом капіталістичного товарного виробництва стає найманий працівник, який отримав особисту свободу і можливість вибору виду діяльності. Мотивом діяльності є не фізичний, а економічний примус, як необхідність забезпечити власні потреби. Конкуренція на ринку праці спонукає працівника підвищувати кваліфікацію, отримувати освіту. У працівника з'являється можливість регулювати рівень своєї заробітної платні, підвищуючи інтенсивність та продуктивність праці.

Капіталістичне товарне виробництво – велике виробництво, засноване на кооперації найманої праці та розвинутої техніки, за якого товаром є всі створювані продукти та робоча сила. Капіталістичне товарне виробництво у своєму розвитку пройшло кілька етапів: період становлення (первісне нагромадження капіталу), вільна ринкова економіка (з переважанням індивідуальної капіталістичної власності та стихійної конкуренції), товарне виробництво на основі колективного власника, сучасний етап капіталістичного товарного виробництва із соціально-орієнтованою ринковою системою, де органічно поєднуються і взаємодіють різні форми власності.

Все частіше в систему економічних відносин вступає держава як специфічний суб'єкт ринкової економіки (не лише як державний підприємець, а й як важіль регулювання ринкової економіки). Можливості саморегулюючого ринкового механізму доповнюються втручанням держави з метою підтримання економіки в динамічній рівновазі. Етапи розвитку товарного виробництва відображають зародження тенденцій формування безпосередньо суспільної форми господарювання. Перспективи реалізації цих процесів у межах капіталістичної організації товарного виробництва демонструватиме подальша практика країн з розвинутою ринковою економікою. Однак такі тенденції свідчать про існування внутрішніх протиріч у товарній організації господарства та обмежених можливостей їх вирішення.

Суспільні відносини, що сформували товарну організацію виробництва, спричинили появу товарної форми продукту праці. *Товар* – форма продукту, ним може бути матеріальне і нематеріальне благо чи послуга. Товаром стає продукт праці, призначений не для власного споживання, а для того, щоб стати суспільним благом. Товар обмінюється на інші блага в певних пропорціях, а суспільство визначає його вартість методом продажу-купівлі. Внутрішню структуру товару визначають споживча вартість і вартість. *Вартість* – суспільні відносини товаровиробників з приводу порівняння витрат їхньої праці; її зміст визначається суспільною працею, затраченою на виробництво товару і уречевленою в цьому товарі. Споживча вартість утворює речовий зміст багатства. Його основними складовими є товари виробничого та особистого споживання. Науково-технічний прогрес сформував таку споживчу вартість як інформація, що набула особливого значення.

Будучи споживчою вартістю, товари є різноманітними за своїми особливостями і задовольняють різні потреби. У певних кількісних співвідношеннях (пропорціях) вони обмінюються на інші товари. Ця властивість товару називається міноюю вартістю. Мінова вартість – це

кількісне відношення, що означає рівність і однорідність величин. Сумірними товари робить те, що всі вони є продуктами праці, тобто товарними вартостями. Мінова вартість є лише формою вираження вартості товару. Вартість як вкладена в товар праця є суспільною субстанцією. Основою мінових відносин є не конкретна, а абстрактна праця, яка втілює однорідність і єдність праці всіх товаровиробників. Різні економічні інтереси суб'єктів товарного виробництва, відмінності в доходах постійно створюють загрозу конфліктів. Наприклад, праця безпосередніх виробників, не будучи засобом творчого вияву, а лише засобом існування, може викликати певну байдужість до себе.

Протиріччя товарного виробництва вирішуються у процесі вдосконалення методів підприємницької діяльності, використання позитивного досвіду країн світу, широкого залучення держави до вирішення економічних і соціальних проблем. Це є свідченням внутрішнього самозаперечення товарної організації господарства як економічної форми, не спроможної повною мірою сприяти соціально-економічному прогресу.

2.2. Продукт праці

Праця кожного товаровиробника є приватною та індивідуальною, але у вартості вона є часткою всієї суспільної праці. Вартість як уречевлена абстрактна праця вимірюється кількістю цієї праці. *Кількість праці* – це суспільно необхідна величина. Індивідуальна праця, постаючи як суспільно необхідна праця, є часткою сукупної суспільної праці. Категорія «суспільно необхідна праця» є похідною від категорії «абстрактна праця». Розвиток товарного виробництва супроводжується суперечностями, однією з яких є суперечність між приватною і суспільною працею. Суть її полягає в тому, що лише в процесі обміну товарів і ринкової конкуренції виявляються суспільний характер втіленої в них праці, взаємозалежність учасників обміну.

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

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

існує, по-перше, як процес, по-друге, праця уречевлена та об'єктивована у продукті, по-третє, праця суб'єктивована в людських здібностях. Людські здібності подані і як такі, що реалізуються, тобто виступають у формі процесу праці, і як такі, що уречевлені в продукті. А продукт має не тільки форму матеріального результату, але і виступає як суспільна форма процесу праці (наприклад, форма кооперативної праці – продукт розвитку суспільної праці), і у формі людських здібностей (здібності також формуються і розвиваються в процесі праці). Отже, продукт праці в широкому розумінні може виступати у формі суспільної праці (наприклад, у формі вартості, створеної працею); здібностей людини, які є результатом його власної діяльності; безпосереднього або уречевленого корисного ефекту праці. Ефект праці може виступати в трьох основних формах: по-перше, натуральний продукт, по-друге, товар і, по-третє, послуга.

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

На відміну від натурального продукту *товар* – продукт праці, призначений для обміну. Корисний ефект у такому випадку роздвоюється. З одного боку, він міститься в корисності самої натуральної форми речі, з іншого боку – у можливості обміняти річ на інший корисний предмет. У сучасному суспільстві основна маса продуктів виробляється як товари. Нарешті, *послуга* – корисний ефект, представлений діяльністю людини. Послугами є, наприклад, перевезення вантажів і пасажирів, доставка пошти і т. ін. Послуга може бути предметом купівлі-продажу. Але на відміну від товару вона не набуває предметної форми.

Продукт у вужчому розумінні означає річ, створену працею людини. У такій якості він визначається подвійно. По-перше, продукт виступає щодо людини, для задоволення потреби якої він зроблений, як корисна річ або благо. По-друге, продукт виступає щодо виробника як його об'єктивована, уречевлена праця. Це така праця, яка перейшла з форми процесу у форму предметного буття. Через це ставлення до продукту подвійне. З одного боку, це ставлення до корисної речі, з іншого боку – ставлення до уречевленої праці, а отже, і до людини, яка уречевила свою працю. Подвійність продукту праці – одна з фундаментальніших економічних характеристик суспільства. У людському суспільстві немає такого ставлення до речі, яке б не було разом з тим і ставленням до іншої людини.

Здатність блага задовольняти ту чи іншу потребу – це споживна вартість. Будь-яке благо має споживну вартість, а споживна вартість робить річ благом. Хоча продукт може виступати благом лише стосовно людини, властивість задовольняти певну потребу, бути споживною вартістю притаманна йому в даному разі об'єктивно. На відміну від неї корисність являє

собою суб'єктивне сприйняття блага. Наприклад, вода – корисна для людини речовина – благо. Її здатність вгамовувати спрагу є споживною вартістю води. А корисність її для людини залежить від того, чи велику вона має потребу у воді та багато чи мало є її в наявності для задоволення потреб людини. Корисність води для людини, яка відчуває сильну спрагу, більша, ніж для людини, яка трошки хоче пити. Продукти як блага якісно різнорідні та несумірні. Безглуздо, наприклад, порушувати питання про те, що краще – вода чи одяг. Кожне благо задовольняє відповідну йому потребу. Навпаки, *корисність* – суб'єктивне сприйняття блага дозволяє кількісне порівняння (рис.2.1.).

Благо	Споживна вартість	Корисність
Уречевлена праця	Вартість	Мінова вартість

Рис. 2.1. Лінія уречевлена праця – вартість – мінова вартість

Так, два ковтки води для людини, що відчуває спрагу, є кориснішим за один. Хоча після насичення потреби благо втрачає корисність для суб'єкта.

Звичайно ж, продукт у русі від виробника до споживача послідовно реалізується: по-перше, як благо; по-друге, як властивість блага задовольняти потребу, тобто як споживна вартість; по-третє, як корисність, тобто як корисний ефект, який здобуває суб'єкт, споживаючи благо. Схематично це можна відобразити так: благо – споживна вартість – корисність. Але через те, що продукт є не тільки корисною річчю, але й уречевленою працею, праця також набуває у своєму русі певних форм. Спочатку праця існує просто як уречевлена праця, прихована у формі блага. Потім, якщо благо стає предметом обміну, вона набуває суспільної форми вартості, тому що вартість у ринковому господарстві і є уречевленою в товарі суспільною (тобто здійсненою для суспільства і визнаною ним) працею.

Вартість у свою чергу, відбиваючись у зовнішньому співвідношенні обмінюваних благ (наприклад, 1 кг цукру обмінюється на 3 кг хліба), набуває форми мінової вартості, яка є здатністю товару у визначених пропорціях обмінюватися на інший товар. Цей рух здійснюється по лінії: уречевлена праця – вартість – мінова вартість. Він йде від виробника до споживача і безперечно співвідноситься з рухом продукту як блага. З'єднання рухів можна представити схематично (рис. 2.1).

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

можна подати в такий спосіб: продукт – товар – цінність. Продукти як уречевлена праця відтворюють кількісну міру праці, необхідної для задоволення тієї чи іншої потреби, і кожне матеріальне благо містить певну кількість праці, тому можна встановити зв'язок між оцінкою корисності блага і витратами праці на його виробництво. Це співвідношення становить об'єктивну основу для з'єднання трудової теорії вартості і теорії корисності.

2.3. Характер праці і закономірності його змін

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

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

Категорія суміснорозділеної праці відображає первинний зміст суспільної форми праці. Ніякий розвиток не може усунути цю родову характеристику трудової діяльності людини. Історично розділення праці може розвинути до відокремлення індивіда як незалежного приватного власника і виробника, але в будь-якому випадку вона як свій невіддільний момент передбачає суспільний зв'язок, який робить працю кожного приватного виробника частиною спільної праці всього суспільства.

Чим більше розділено працю, тим більше в ній бере участь індивідів і тим сильніше виражено її кооперативний характер. Але разом з поділом праці розвивається і відокремлення його різних видів (землеробства, ремесла, будівництва). Це означає зростання взаємозалежності різних відокремлених видів праці, розвиток їхнього суспільного характеру. Кравець, наприклад, може задовольняти свої потреби в хлібі, взутті, знаряддях праці тощо, лише обмінюючи продукти своєї праці на інші товари. Під час такого обміну і виявляється, наскільки його праця визнається суспільством і включається в суспільну сукупність різних видів праці. Такий спосіб ствердження суспільного характеру праці є зовнішнім, непрямим, опосередкованим реалізацією товарів на ринку.

Проте історично розвивається і внутрішня єдність відокремленої та усупільненої праці. Уявімо сучасного вченого, який працює, наприклад, у себе вдома у Вашингтоні, за допомогою комп'ютера користується найбільшими бібліотеками світу, інформацією, накопиченою багатьма поколіннями. Праця вченого скооперована із працею багатьох його сучасників і попередників. Суспільний характер праці вченого полягає у змісті його діяльності, а не проявляється лише опосередковано, через обмін результатів праці як товарів. Зовні праця вченого відокремлена, індивідуальна, але внутрішньо має, по суті, суспільний зміст. Така єдність, з одного боку, індивідуальної, відокремленої, а з іншого – скооперованої, усупільненої за характером праці, фіксується в категорії всезагальної праці. Всезагальна праця є суспільнорозділеною працею, але такою, яка прийшла через історичний розвиток своїх сторін (сумісності і розділеності) до рівня взаємовідносин протилежностей та їхнього злиття в новій єдності. Процес узагальнено можна представити схематично (рис. 2.2.).

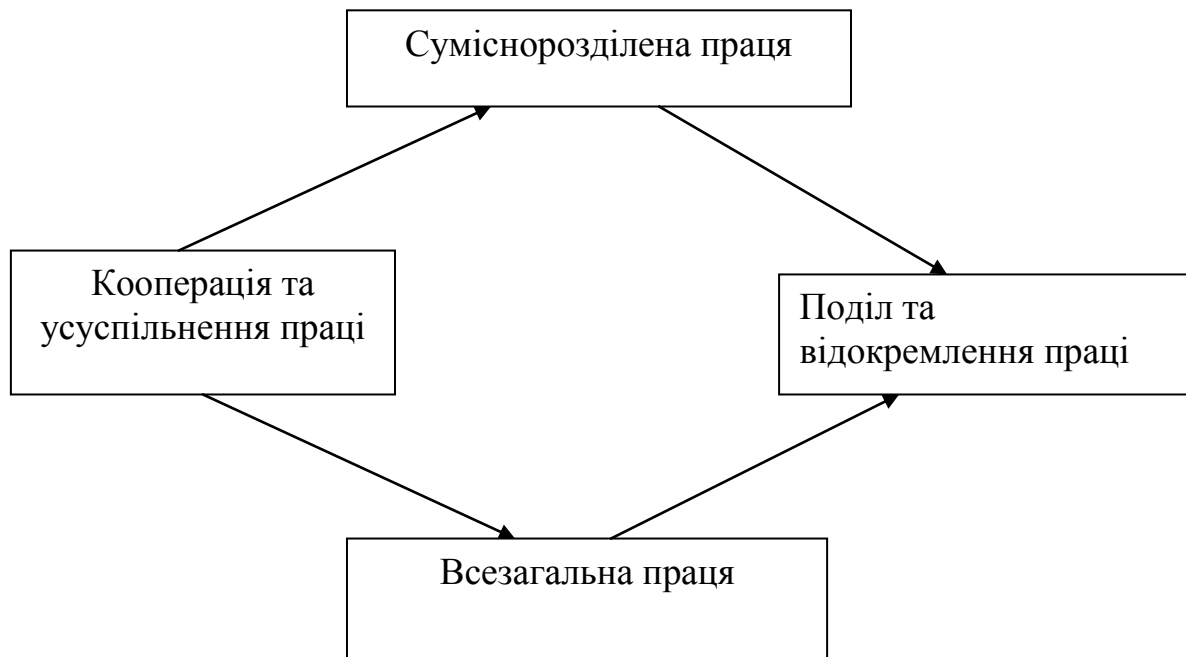


Рис. 2.2. Історичний розвиток праці

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

Абстрактна праця – суспільна характеристика людської праці взагалі, безвідносно до його корисної, доцільної форми. На відміну від неї конкретна праця є характеристикою корисної, доцільної форми праці. Отож, праця пекаря, кравця, коваля тощо – це конкретні види праці, що відрізняються визначеними засобами, предметами праці, характером трудових операцій, метою і результатами. Але разом з тим усі вони є витратами людської енергії,

мускулів, нервів тощо, витратами людської праці взагалі.

Людська праця, проте, не завжди набуває форми абстрактної праці. Це відбувається лише в умовах товарного виробництва, тому що тільки тут у процесі обміну відбувається реальне відвернення, абстрагування від конкретної форми продуктів праці, які виступають втіленням абстрактно-однакових і тому сумірних, рівних, еквівалентних витрат людської праці взагалі. Як результат конкретної праці сокира не є тим самим, що й костюм, це різні, несумірні речі. Але й те і інше втілюють однакові витрати, наприклад, чотири години суспільно визнаного часу праці.

Предметні втілення чотирьох годин абстрактної, відверненої від конкретної форми праці обмінюються на рівну кількість такої самої абстрактної праці.

Якщо продукти праці не обмінюються як товари, то й не існує реального відвернення, абстрагування в процесі обміну від конкретної форми праці, представленої в товарі. Отже, у такому випадку праця взагалі не виявляється як особлива реальність у формі абстрактної праці. А це означає, що абстрактна праця існує як реальність лише в умовах товарного виробництва і обміну. Надалі відбувається з'єднання і зняття протилежності абстрактної і конкретної праці у всезагальній праці. Наприклад, праця письменника, менеджера та інших не втілюється в товарах, які у масовому порядку обмінюються на інші товари. Отже, витрати праці взагалі не набувають тут форми абстрактної праці.

Абстрактна праця знову перестає існувати. Але якщо раніше вона не існувала, тому що праця взагалі ще не набула історичної форми абстрактної праці, то тепер вона уже втратила цю форму, яка злилася з формою конкретної праці, стала не розрізненою з нею. Якщо, наприклад, математик і літератор написали книги, то розбіжність результатів їхньої праці не має матеріально вираженого характеру. Їхня праця та її результати з предметно-матеріального боку зовсім однакові. Абстрактна і конкретна праця тут стають двома різними назвами однієї і тієї ж реальності, характеризуючи її до того ж однобічно. Тому ці категорії є лише історичним засобом пізнання всезагальної праці як історично більш розвиненої реальності.

Формування всезагальної праці відбувається в міру перетворення праці з головної фізичної та енергетичної сили творення матеріального багатства на головну творчу та інтелектуальну силу. Основний історичний зміст процесу ще попереду.

Розглянутий узагальнений вираз перетворення суміснорозділеної праці у всезагальну працю через розвиток протилежностей поділу і відокремлення, з одного боку, та кооперування і усупільнення з іншого, конкретизується по двох лініях (рис. 2.3.). Схеми 2.2. та 2.3. у формалізованому вигляді відображають найбільш загальний зміст історичного процесу розвитку характеру праці, втіленої в продукті.

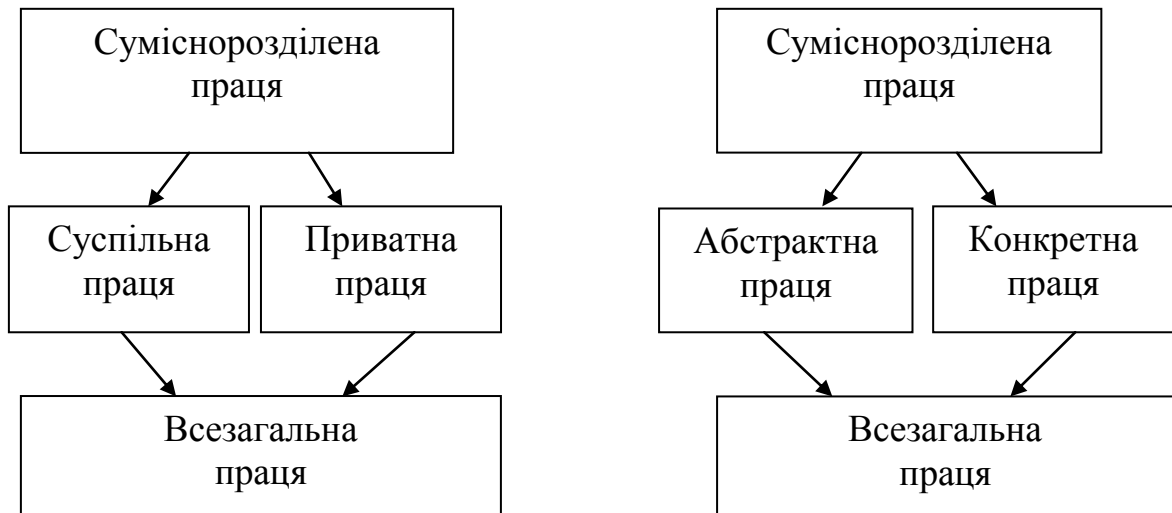


Рис. 2.3. Перетворення суміснорозділеної праці у всезагальну працю

Зміна суспільних форм продукту праці і зміна характеру праці здійснюється в процесі історичного розвитку форм обміну.

Навчальний тренінг:

Ключові слова

Форми господарювання, суспільний поділ праці, натуральне господарство, товарне виробництво, товарна організація суспільного господарства, просте товарне виробництво, капіталістичне товарне виробництво, товар, вартість, продукт праці, натуральний продукт, продукт, товар, цінність, суміснорозділена праця.

Контрольні питання

1. Визначте об'єктивні передумови виробництва матеріальних благ і послуг.
2. Охарактеризуйте специфіку натурального господарства.
3. Дайте характеристику товарному господарству.
4. Розкрийте об'єктивні основи становлення та еволюцію економічних форм суспільного господарства.
5. Визначте роль праці у формуванні товарного виробництва.
6. Визначте властивості товару та його специфіку.
7. Проаналізуйте основні категорії товарного виробництва.
8. Охарактеризуйте сучасний етап розвитку товарного виробництва.
9. Порівняйте категорії конкретної та абстрактної праці.
10. Визначте значення поєднання та розділення праці для еволюції товарного виробництва.

Тема 3. Економічні потреби та інтереси

3.1. Сутність та структура потреб. Закон зростання потреб

Оскільки людина – мисляча істота, що наділена природними силами, то праця з погляду фізіології – це виконання нею певних функцій, кожна з яких пов'язана з витратою розумової, нервової, м'язової енергії, роботою органів чуття та ін. Внаслідок цього відтворення людини припускає, перш за все, збереження і підтримку індивіда як біологічного вигляду шляхом задоволення фізіологічних потреб. Природа є джерелом існування і першоосновою фізичного і психологічного здоров'я суспільства.

Разом з тим відношення людини до природи – основа його відтворення як соціальної істоти. У діалектичній взаємодії природної і соціальної сторін людини полягає глибинна суть людини як біосоціальної істоти. Разом з цим виділяють також економічну суть людини. Соціальні якості і властивості – віддзеркалення всієї сукупності суспільних відносин: економічних, соціальних, політичних, правових, національних, культурних, духовних та ін.

Найбільш глибинною економічною суттю сучасної людини є діалектично суперечливе поєднання колективного та індивідуального привласнення. При цьому його індивідуальна форма відповідає природі відтворення людини як біологічній істоті і як носія функції робочої сили. Колективна ж форма привласнення у відміченій суперечності відображає соціальну якість економічної суті людини, розкриває його приналежність до суб'єктів виробничих відносин, його особистість, як носія базисних відносин суспільства. У міру прогресу економічної системи соціальний бік економічної суті людини діалектично заперечує біологічну, а суспільна форма власності – приватну.

Природу людини можна також розглядати з позиції його потреб і спрямувань. Потреби, їх структура, способи задоволення є продуктом історії. Розвиток потреб залежить, перш за все, від рівня розвитку техніки, технології і всієї системи продуктивних сил, а також техніко-економічних і організаційно-виробничих відносин. Значною мірою структура потреб і способи їх задоволення обумовлені також рівнем розвитку культури.

Виходячи із структури суспільних відносин розрізняють економічні, соціальні, політичні, культурні й інші потреби. Серед різних їх класифікацій широко поширена так звана «піраміда потреб» А. Маслоу, що виділив у структурі потреб такі групи:

- фізіологічні і біологічні потреби;
- екзистенціальні потреби;
- потреби в соціальних зв'язках;
- престижні потреби;
- творчі потреби.

Запропонована А. Маслоу «піраміда потреб» носить ієрархічний характер: потреби людини розвиваються від нижчих (біологічних) до вищих

(соціальних). На його думку, потреби кожного нового рівня стають актуальними лише тоді, коли задоволені попередні потреби, так індивід відтворює себе як сукупність суспільних відносин. Визначальними серед них виступають економічні потреби.

Природна ціль функціонування економіки – задоволення економічних потреб людини. Лише на початку розвитку суспільства люди задовольняли свої потреби через готові продукти природи. У подальшому абсолютна більшість потреб почали задовольнятися за рахунок вироблених благ у формі товарів та послуг, тобто на основі трудових, природних наукових та інших економічних ресурсів. При цьому потреби стають все більш різноманітними.

Постійно зростаючі об'єми споживання, обумовлені збільшенням виробництва різних товарів, закономірно викликають стурбованість з приводу катастрофічного зменшення природних і виробничих ресурсів, якими розпоряджається людство. Проблема обмеженості ресурсів є однією з найбільш актуальних. На переконання багатьох економістів, обмеженість природних ресурсів та інших чинників виробництва обумовлюють розвиток економіки кожної країни з урахуванням двох умов: перше – вибір невідкладних потреб і друге – жорстока економія ресурсів. Необхідне оптимальне співвідношення між поточним споживанням і збереженням виробничих ресурсів на майбутнє.

Обмеженість ресурсів у певній мірі відносна, оскільки обумовлена рівнем потреб суспільства. Видатні мислителі минулого бачили в потребах вираз природи людини, відносили їх до ключових економічних категорій.

Потреби – це категорія, що відображає відношення людей до умов їх життєдіяльності. Вони являють собою певну необхідність у будь-чому і поділяються на:

- основні (первинні) – їжа, житло, особиста безпека;
- неосновні (вторинні) – комфорт, дозвілля.

Потреби людей у матеріальних благах та послугах практично необмежені, оскільки люди намагаються постійно підвищувати рівень свого життя, тому вони постійно змінюються. При цьому потреба, яка вже є задоволеною викликає появу іншої потреби але більш високого порядку (рис. 2.4.).

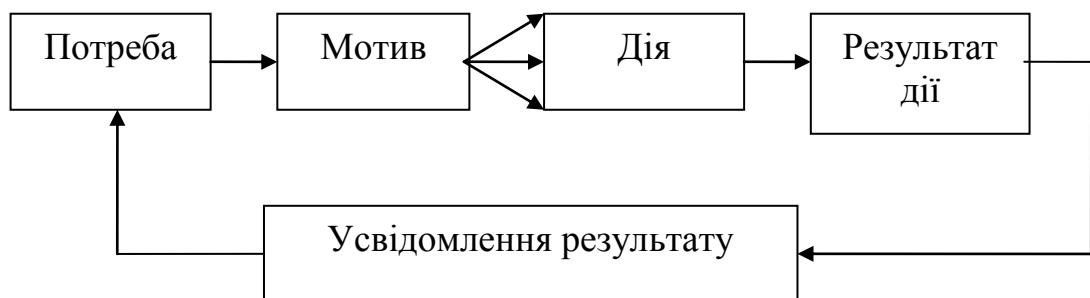


Рис. 2.4. Механізм задоволення потреб

У структурі потреб суспільства можна виділити декілька типів відносин, що характеризують зв'язок людей з умовами життєдіяльності:

- відношення до природи (у спілкуванні з природою, в охороні природи);
- до існуючих засобів життя (у засобах виробництва і предметах споживання);
- до себе й інших людей (потреба в самовираженні, саморозвитку, в соціальному статусі, спілкуванні);
- до праці і дозвілля (потреба в цікавій творчій праці, у відпочинку).

Економічні потреби – це відносини людей до економічних умов їх життєдіяльності, що характеризуються відчуттям нестачі певних благ і послуг, бажанням володіти ними, щоб подолати це відчуття. Таким чином, потреби мають об'єктивно-суб'єктивний характер.

Різноманітні потреби можна класифікувати за суб'єктами і об'єктами.

За суб'єктами потреби поділяють на:

а) індивідуальні, колективні і суспільні. До індивідуальних можна віднести потреби в їжі, одязі, житлі. Колективні потреби – потреби певного трудового колективу, наприклад, у кваліфікованому керівнику, відповідних умовах праці та ін. Суспільні потреби – це потреби в зниженні рівня інфляції і безробіття, економічному підйомі та ін.;

б) потреби домогосподарств, підприємств і держави як особливих суб'єктів економіки. Як власники економічних ресурсів домогосподарства мають потребу в тому, щоб найвигідніше ними розпорядитися, як споживачі вони мають певні потреби в матеріальних і нематеріальних благах і послугах. Підприємці мають потребу в підвищенні конкурентоспроможності своєї продукції, зниженні витрат виробництва, збільшенні прибутку. До потреб держави можна віднести потреби в збільшенні надходжень до державного бюджету, в недоторканності державних кордонів, збереженні держави як єдиного цілого та ін.

За об'єктами потреби класифікуються на:

а) породжені існуванням людини як біологічної істоти і породжені існуванням людини як соціальної (суспільної) істоти. Фізіологічні потреби передбачають реалізацію об'єктивних умов, необхідних для нормальної життєдіяльності людини. У той же час фізіологічні потреби не можуть розглядатися як чисто біологічні, оскільки реальний спосіб їх задоволення, спосіб виживання, має соціальний характер, а отже, позначається на формуванні соціальних потреб. Тому іноді потреби класифікують на економічні і соціальні. Перші відображають відношення до праці як вимушеної діяльності і виявляються як необхідність економії праці, що є критерієм розвитку економіки суспільства. Другі – це потреби в розвитку його соціальної сфери – утворення, науки, культури, мистецтва. У механізмі відтворення економічні і соціальні потреби взаємозв'язані і рівнозначні. Їх рівнозначність полягає в тому, що задоволення соціальних потреб реалізується в економії праці;

б) матеріальні – потреби в матеріальних благах і послугах і духовні – потреби в творчості, самовираженні, самоудосконаленні;
 в) першочергові – потреби, що задовольняються предметами першої необхідності і непершочергові – потреби, що задовольняються предметами розкоші.

Потреби – це не статичне, а динамічне явище. Побудувати ефективну систему господарства, досягти соціально-економічного прогресу можна орієнтуючись на задоволення потреб та інтересів людей, які постійно зростають. Виникають нові потреби, міняються ті, що існують. Об'єктивні умови, що викликають розвиток продуктивних сил, тісно пов'язані з новими потребами суспільства.

Продуктивні сили, безперервно розвиваючись, не тільки створюють умови для задоволення потреб, що склалися, але стають основою для виникнення нових. Це об'єктивний процес як і процес суспільного прогресу, він здійснюється безперервно і відображає дію об'єктивного економічного закону – *закону зростання потреб*.

Закон зростання потреб є законом суспільного прогресу. Він характеризує не зростання, тобто поява все нових і нових потреб, а зміна їх структури, що відображає просування як людини, так і суспільства в цілому від біологічного (фізіологічного) до все більш і більш різностороннього, багатого життя.

Дія закону зростання потреб тісно пов'язана з іншим важливим економічним законом – законом економії праці. Ці закони відображають дві сторони загальноекономічного закону зростання соціально-економічної ефективності. На рівні суспільства дія цього закону виражається в тому, що в умовах безмежності потреб суспільство, що прагне забезпечити їх якнайповніше задоволення, повинне прагнути до всебічної економії праці, тобто до ефективного використання економічних ресурсів, їх раціонального поєднання і розподілу між виробництвом різних благ і на цій основі – створенню умов для задоволення одних потреб і просування до інших потреб більш високого рівня, задоволення яких, у свою чергу, створює умови для просування до потреб ще більш високого рівня і так далі.

На індивідуальному рівні дія закону виявляється в тому, що кожна людина, з одного боку, зацікавлена в максимальному задоволенні потреб, завжди прагне зберегти свою працю – раціонально розподілити його між різними видами діяльності, полегшити, зробити ефективнішим за допомогою різних засобів праці, економічно використовувати предмети праці, а з іншої – забезпечити раціональне обмеження потреб, жорстку черговість їх задоволення, пошук найбільш ефективних комбінацій.

Закон зростання потреб виражає внутрішньо необхідні, стійкі і сутнісні зв'язки між розвитком продуктивних сил, суспільним виробництвом, кількісно-якісним зростанням і вдосконаленням потреб суспільства. Про дію цього закону свідчить, наприклад, той факт, що в розвинених країнах кожні десять років відбувається подвоєння кількості різних видів споживчих товарів і послуг. Дія цього закону обумовлена прогресом виробничих сил і, перш за

все, головної продуктивної сили – людини, технологічного способу виробництва, еволюцією відносин власності, зростанням згуртованості працівників, їх свідомості, розвитком відчуття власної гідності й іншими чинниками. Внутрішніми суперечностями цього закону є суперечність між зростанням потреб і можливістю їх задоволення колишніми засобами виробництва; між виробництвом і споживанням (перш за все особистим споживанням); між потребами і захопленнями індивідів. Потреби народжуються перш за все у виробництві і пов'язані з процесом праці, з можливістю працювати. Тому добровільна творча трудова діяльність – вища потреба людини.

3.2. Природа і діяльнісний характер економічних інтересів

Економічний інтерес – це реальний, обумовлений відносинами власності і принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій із задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета. Отже, економічні інтереси – це усвідомлення потреби існування різних суб'єктів господарювання.

Економічні інтереси не тотожні потребам, їх задоволенню. По-перше, економічні інтереси знаходять свій вираз у поставлених цілях і діях, направлених на задоволення потреб. Потреби і способи їх задоволення відображають причину і форми вияву економічної цікавості. По-друге, економічний інтерес завжди виражає відповідний рівень і динаміку задоволення потреб.

Економічні інтереси – це причина і умова взаємодії і саморозвитку економічних суб'єктів. У кожних економічних відносинах – між підприємцями і виробниками, між виробниками і споживачами, державою і недержавним сектором економіки, партнерами, у відносинах між індивідуумами – мають місце елементи боротьби і співпраці. Взаємодія інтересів виступає рушійною силою соціально-економічного розвитку.

Економічні інтереси можна класифікувати перш за все за суб'єктами їх реалізації:

- державні;
- групові;
- особисті.

Державний інтерес має такі складові свого прояву:

а) суспільно-економічні інтереси – частина інтересів держави і інших суб'єктів господарювання збігаються (оподаткування в розумних межах, виділення державних інвестицій і субвенцій, тарифне стимулювання експорту та ін.);

б) інтереси державної бюрократії – інтереси саморозвитку державної системи, що є корпоративним додатком до інтересів держави;

в) інтереси самоконтролю і оптимізації цивільного суспільства – держава не може бути виразником інтересів одного класу або прошарку, в демократичному суспільстві воно частіше виступає як інститут консенсусу.

Груповий інтерес – це сума однорідних інституційованих приватних інтересів, носіями яких можуть бути споживачі, акціонери, фондова біржа і так далі. Форми вияву групової цікавості різноманітні: корпоративний інтерес бюрократії, підприємств, асоціацій суб'єктів господарської діяльності, трудових колективів.

Особистий інтерес охоплює потреби, пов'язані з реалізацією приватної власності, прав володіння і користування, управління, отримання доходів.

У структурі інтересів виділяють:

- виробничі (пов'язані з організацією виробництва);
- невиробничі (пов'язані із задоволенням особистих потреб виробника і його потреб як члена суспільства).

Кожна людина одночасно є носієм різних інтересів, оскільки вона виступає в різних іпостасях:

- по-перше, як індивідуум;
- по-друге, як представник певного шару суспільства;
- по-третє, як член певного трудового колективу.

Отже, має місце складне переплетення, взаємодія економічних інтересів. Значною мірою інтереси виступають як соціальні протилежності.

Механізм узгодження інтересів визначається, перш за все, суттю існуючої економічної системи. Державна політика у сфері економічних інтересів повинна виходити з того, що, в різних умовах суспільного розвитку на перший план можуть висуватися ті або інші інтереси. Якщо своєчасно не зробити в економічній політиці акцент на певну групу інтересів, то результатом буде відсутність узгодженості інтересів, що гальмує соціально-економічний розвиток. При цьому важливо досягти якомога повнішої внутрішньої узгодженості інтересів.

Державна політика також може мати різні способи впливу на інтереси людей:

- а) неекономічне примушення;
- б) економічне примушення;
- в) моральний і соціальний мотиви трудової діяльності.

Реалізація економічних інтересів здійснюється шляхом досягнення їх суб'єктами конкретних економічних цілей. Так, реалізація індивідуальних інтересів забезпечується зростанням індивідуальних доходів. Засобом реалізації колективних доходів є максимізація прибутку і фонду заробітної плати. Нарешті, засіб реалізації суспільного інтересу – максимізація національного доходу і мінімізація фонду відшкодування створюваного суспільного продукту. Таким чином, проблема поєднання інтересів знаходить свій вираз у формуванні певних пропорцій в розділенні доходів. Механізм реалізації корпоративних інтересів полягає у взаємодії з політичними

інститутами. Інструментом реалізації цього інтересу є відомчо-номенклатурний симбіоз за участю законодавчої влади.

3. 3. Взаємозалежність потреб, інтересів і виробництва

Економічні потреби складають передумову матеріального і духовного виробництва, економічних зв'язків і відносин між людьми і є ідеальним внутрішнім стимулом людини до економічної діяльності з метою забезпечення власного добробуту і добробуту членів своєї сім'ї. Вважається, що найточніше рівень добробуту визначається за допомогою такого узагальнюючого показника, як індекс людського розвитку, вимірюваний показниками середньої тривалості життя, рівнями доходу на душу населення і письменності.

Економічні потреби тісно пов'язані з виробництвом, обміном, споживанням. Необхідність їх задоволення спонукає виробників створювати потрібні життєві блага, а появу нових товарів і послуг стимулює розвиток потреб людини. Такий же діалектичний характер має взаємодія потреб і обміну. Задоволення економічних потреб здійснюється в процесі споживання. Спожитий продукт або послуга породжує нові потреби. Таким чином відбувається відтворення економічних потреб.

Завдяки економічним потребам здійснюється взаємозв'язок інтересів і цілей людини, з одного боку, і засобів і умов життя – з іншого. Потребами і прагненням до їх задоволення обумовлені економічні відносини між людьми, країнами.

В економічній теорії розрізняють абсолютні, дійсні і фактичні потреби. Абсолютні економічні потреби визначаються максимально можливим об'ємом матеріальних благ і послуг, які могли б бути спожиті суспільством. Дійсні економічні потреби задовольняються при оптимальних розмірах виробництва і раціональному розподілі ресурсів. Фактичні економічні потреби виступають у формі задоволеного платоспроможного попиту і визначаються співвідношенням цін на предмети споживання або послуги і грошових доходів населення.

У XIX в. німецький економіст Ернст Енгель довів, що із зростанням величини доходів частка витрат на придбання товарів першої необхідності, перш за все, продуктів харчування, скорочується, і одночасно росте частка витрат на інші товари і послуги. Ця залежність між типом товарів і послуг та рівнем доходів споживачів відбита в законі Енгеля. У теперішній час у багатьох країнах розробляються раціональні норми споживання матеріальних благ, перш за все, продуктів харчування, які задовольняють фізіологічні потреби.

Розвиток і задоволення потреб у кінцевому результаті залежить від ступеня зрілості економічної системи. У первісному суспільстві людина задовольняла тільки найелементарніші фізіологічні потреби. За оцінками західних вчених, у розвинених країнах світу задовольняється близько 11 тис.

потреб, серед яких переважають економічні.

Економічні потреби окремої людини, трудового колективу і сукупного працівника доцільно згрупувати в потреби людини-працівника і потреби людини-власника. Потреби людини-працівника пов'язані з процесом праці, можливістю працювати. Серед них слід зазначити, перш за все, потреби в якісному вдосконаленні умов праці. До останніх належать санітарно-гігієнічні умови (ступінь забруднення повітря, вібрація, освітленість, вологість, температурний режим, наявність або відсутність кондиціонерів, інтенсивність шуму), фізичні небезпеки та ін. Близькі до цих умов фізичні вимоги, серед яких важливу роль відіграє встановлений темп роботи, тривалість робочого циклу, «прихильність» до робочого місця та ін.

Умови праці повинні стимулювати працівника до ефективної, високопродуктивної праці, творчого пошуку в процесі виробничої діяльності. З розгортанням НТР, розвитком автоматизованого виробництва вирішальну роль у структурі потреб людини-працівника відіграватимуть потреби у вільній і творчій праці, самоудосконаленні, розкритті всіх своїх здібностей і талантів, максимально можливого продовженні активного життя. У цей етап вступили розвинені країни світу.

Потреби людини-власника – це потреби в отриманні гідної для сучасного суспільства величини заробітної плати, в привласненні частини прибутку через механізм володіння акціями підприємства, отриманні частки доходу від вкладених у банки трудових заощаджень. Крім того, потребами людини-власника є можливості володіти житлом, набувати товари тривалого користування.

Основною формою багатства в розвинених країнах світу вважається володіння акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, а також нерухомим майном.

У структурі потреб сучасного працівника розрізняють також потреби в товарах щоденного попиту і тривалого користування, потреби в послугах і духовні потреби. До середини 50-х рр., тобто до початку формування технологічного способу виробництва, заснованого на автоматизованій праці, у розвинених країнах світу домінували потреби першої групи, на задоволення яких витрачалася велика частина сімейного бюджету. У подальшому в структурі потреб починають переважати потреби в послугах – у побутовому обслуговуванні, спорті, відпочинку, освіті, медичному обслуговуванні і так далі. Тому значна частина працездатного населення в цих країнах була зайнята створенням саме таких послуг, на оплату яких з сімейного бюджету витрачалася велика частина грошей. З середини 70-х рр., тобто з початку здійснення інформаційної революції, все більш помітну роль для сучасного працівника починають відігравати потреби в розвитку його творчих здібностей і дарувань.

Потреби слід розглядати в процесі їх відтворення, що передбачає необхідність аналізу взаємозв'язку виробництва і споживання. Роль споживання полягає в тому, що воно створює, а значить, відтворює потребу.

Якщо, скажімо, у працівника сформувалася потреба в творчій, самостійній роботі, а рівень споживання низький, то, відповідно, деформується і потреба в такій праці.

Економічні потреби задовольняються через споживання матеріальних і духовних благ. Таким чином реалізується природна ціль економічної діяльності суспільства, оскільки саме заради споживання, використання результатів праці люди створюють господарську систему і підтримують її функціонування. Раціональне споживання може підвищувати загальну ефективність економіки. Задоволення потреб – це стимул до подальшого розвитку виробництва. Замість спожитої продукції виникає необхідність створювати нову, задоволена потреба породжує нові запити.

Зростання потреб, як правило, випереджує можливості виробництва і не збігається з обсягами та різноманіттям фактичного споживання, оскільки далеко не всі потреби, як теперішні, так і перспективні, можуть бути реально задоволені. Економічні потреби суспільства безмежні, в той час коли економічні ресурси, що є у розпорядженні суспільства в кожний конкретний момент, обмежені.

Для будь-якого етапу розвитку економіки об'єктивними умовами виступають ресурси і потреби суспільства. Різноманітні потреби людини змінюються залежно від часу і обставин. Тільки при усвідомленні потреб виникає мотивація до праці. У цьому випадку потреби набувають конкретної форми – економічного інтересу.

Існує чимало теоретичних та практичних підходів щодо мотивації праці, елементом якої є саме механізм задоволення потреб: власне примушення та стимулювання мінімальним заробітком, метод «батога і пряника», змістовні, процесуальні, комплексні теорії мотивації.

Перші два, незважаючи на істотну різницю, мають спільні недоліки: практично не стимулюють творчу працю і розвиток робітників; не створюють передумов до діючої мотивації управлінської праці. Крім того, обидва підходи спрямовані, головним чином, на задоволення первинних потреб, що зовсім недостатньо для сучасної людини. У зв'язку з цим з'явилися нові підходи до мотивації праці, які створені з урахуванням та використанням економічних і соціально-психологічних аспектів сучасного виробництва. Вони відрізняються один від одного складом потреб людини, які задовольняються в процесі його трудової діяльності, а також способами їх задоволення. До таких підходів належать змістовний та процесуальний.

Змістовний підхід базується на структуризації потреб людини з подальшим їх задоволенням через винагородження для досягнення цілей підприємства. Однак, слід зауважити, що змістовний підхід є більш прийнятним для мотивації працівників у розвинутому суспільстві, оскільки дозволяє враховувати не тільки первинні, але й потреби більш високого порядку. Однак цей підхід також має недоліки, обумовлені складністю структуризації потреб у зв'язку з їх багатогранністю та динамічністю. Крім того, потреби різних людей істотно відрізняються. Змістовні підходи мотивації базуються не тільки на

потребах, але й враховують фактори, які визначають поведінку людей. Процесуальний підхід до мотивації людей базується на аналізі розподілу зусиль людини з метою досягнення цілей, вибору конкретного виду поведінки. Суть цього підходу визначають теорії очікувань та справедливості.

Теорія очікування базується на припущенні, що працівники очікують наявності чіткого взаємозв'язку між затратами праці, її результатами і отриманим винагородженням. Найбільш ефективна мотивація виникає тоді, коли люди усвідомлюють, що їх зусилля допомагають досягнути намічених цілей підприємства і що вони будуть відповідним чином винагороджені. Теорія справедливості стверджує, що люди постійно порівнюють винагородження з зусиллями, які вони витрачають, порівнюючи його з тим, яке отримують інші за аналогічні зусилля. Процесуальна теорія мотивації поєднує елементи двох попередніх. Стосовно цього підходу трудова активність працівників залежить від якості цільових установок, цінності винагородження за їх досягнення, впевненості в тому, що воно буде отримано, а також від можливості задоволення через нього своїх потреб. Один з найбільш важливих висновків цього підходу полягає в тому, що результативна праця повинна вести до задоволення. Стверджується, що почуття виконавчої праці веде до задоволення, що сприяє результативності праці.

Економічні інтереси – це усвідомлені економічні потреби окремих людей, соціальних шарів, груп і класів, що виявляються в поставлених цілях, конкретних завданнях і діях з їх досягнення. Вони відображають відносини власності, різні її типи і форми. Відповідно до цього розрізняють різні типи і форми економічних інтересів. Так, існування трьох основних типів власності (приватною, колективною і державною) визначає наявність приватних, колективних і суспільних інтересів.

Вказані типи власності існують у конкретних формах. Приватна власність – у формі приватної трудової і приватної нетрудової (рабовласницької, феодалської і капіталістичної) власності. Тому виділяють економічні інтереси дрібного ремісника, фермера, як форму прояву трудової приватної власності й інтереси капіталіста, феодала як форму прояву нетрудової приватної власності.

Економічні інтереси більшості сучасних працівників направлені на отримання предметів споживання і послуг, а інтереси власників засобів виробництва – на збільшення різних видів власності (цінних паперів, нерухомого майна, дорогоцінних металів та ін.). Тому засобом реалізації економічних інтересів трудящих є отримання заробітної плати, а власників засобів виробництва – привласнення прибутку.

В останні десятиліття в розвинених країнах світу у зв'язку з широким розповсюдженням акцій, впровадженням нових форм доходів працівників (наприклад, участі в прибутку) економічний інтерес окремих, найбільш кваліфікованих працівників частково реалізується в отриманні частини прибутку (у формі дивідендів). До засобів реалізації суспільних інтересів належить збільшення національного доходу, державної власності на засоби

виробництва і частки одержавленого національного доходу.

Економічні інтереси більшості найнятих робітників – особисті. Вони відрізняються від приватних, таких, що є формою прояву приватної трудової власності. Засіб реалізації особистих інтересів – отримання заробітної плати, а приватних – отримання доходу від реалізації створених товарів і послуг.

Колективні інтереси також існують у двох основних формах. По-перше, у формі трудових колективних інтересів. Це інтереси працівників, які викупили підприємство. Таких підприємств у США, наприклад, налічується близько 11 тис. Значна кількість їх існує і в країнах СНД після переходу частини державної власності в руки трудових колективів шляхом створення закритих акціонерних підприємств або викупу за приватизаційні сертифікати. По-друге, – як корпоративні інтереси капіталістів, виступаючі формою прояву корпоративної капіталістичної власності, яка створюється шляхом злиття капіталів декількох підприємців.

Економічні інтереси перетворюються на рушійну силу соціально-економічного прогресу, коли оптимально поєднуються особисті (зокрема приватні), колективні і суспільні інтереси. Таке поєднання необхідне як на рівні окремого підприємства, галузі, так і на рівні держави в цілому. На рівні підприємства воно здійснюється завдяки впровадженню прогресивних форм заробітної плати, раціональному розподілу прибутку на стимулювання праці, розширення масштабів виробництва і відрахувань до державного бюджету і т.п. Світова практика показує, що оптимальне поєднання всіх інтересів має місце тоді, коли до державного бюджету вилучається близько 35 % прибутку.

Умовою оптимального поєднання економічних інтересів на рівні держави є раціональний розподіл засобів, отриманих державою через механізм оподаткування, на соціальні витрати (освіту, охорону здоров'я, культуру та ін.), захист навколишнього середовища, розвиток економіки, оборони.

У сучасних умовах домінуючий тип економічних інтересів – колективні інтереси і, перш за все, трудові колективні інтереси. Це обумовлено тим, що основні матеріальні блага створюються на підприємствах, де переважає колективна праця. При цьому колективні інтереси необхідно оптимально поєднувати з особистими: кожен член трудового колективу повинен бути упевнений, що створений загальними зусиллями дохід підприємства, зокрема частина прибутку, буде раціонально розподілена відповідно до кількості і якості вкладеної праці.

Економічний інтерес – це форма прояву економічних потреб. Засоби, за допомогою яких задовольняються потреби, називаються благами. Для отримання економічних благ необхідні відповідні ресурси. З їх використанням для задоволення потреб людини зв'язані всі проблеми економічного розвитку. Вирішення цих проблем базуються на двох економічних аксіомах:

- людські потреби безмежні і не можуть бути задоволені до кінця;
- ресурси суспільства, необхідні для виробництва товарів і послуг, обмежені або рідкісні.

Відмічене протиріччя вирішується шляхом вибору. Не випадкове одне з

визначень економіки свідчить: економіка описує і аналізує вибір з обмежених ресурсів для задоволення необмежених потреб.

У структурі потреб істотне значення має співвідношення між матеріальними та духовними засобами їх задоволення. Людина потребує і того і іншого, тут взаємозамінюваність відіграє незначну роль, хоча іноді вони готові принести в жертву одне заради іншого.

У сучасному світі намітилась тенденція щодо зміни пропорцій між обсягами товарів та послуг, що споживаються. З розвитком цивілізації, насиченням ринків споживацькими товарами посилюється потяг до задоволення потреб у різноманітних послугах. Природне і реально здійснюваний потяг людей щодо вивільнення від другорядних хвилювань та збільшення вільного часу призводить до зростання частки послуг у сукупному обсязі споживання, зростанню різних видів обслуговування.

Навчальний тренінг:

Ключові слова

Потреби; первинні потреби; другорядні потреби; структура потреб; економічні потреби; інтереси; структура інтересів; економічні інтереси; виробництво; обмін; споживання; закон Енгеля; закон зростання потреб; соціально-економічний прогрес.

Контрольні питання

1. Дайте визначення поняття «потреби».
2. Розкрийте структуру економічних потреб.
3. Який взаємозв'язок економічних потреб і інтересів?
4. Назвіть основні типи економічних інтересів.
5. Чому вважається, що економічні потреби суспільства безмежні?
6. Як пов'язані між собою категорії «потреби», «виробництво», «обмін» і «споживання»?
7. Охарактеризуйте зв'язок між рівнем задоволення потреб, доходами населення і рівнем добробуту.
8. Розкрийте механізм дії закону зростання потреб.
9. Як поява нових товарів і послуг стимулює розвиток потреб людини?
10. Наскільки обмеженість природних ресурсів та інших чинників виробництва пов'язані зі структурою економічних потреб і обумовлюють розвиток економіки?

Тема 4. Соціально-економічний устрій суспільства. Економічна система та закони її розвитку

4.1. Економічна система як відбиття соціально-економічного устрою суспільства

Сучасна політична економія розглядає економічну систему як складову суспільної системи, безпосередньо пов'язану з виробництвом матеріальних і духовних благ, інших цінностей, що забезпечують умови нормальної життєдіяльності людини. Цим пояснюється фундаментальний характер економічної системи щодо всього суспільного організму. Однак її сутність і складна структурованість може бути з'ясована тільки в сукупності всіх взаємозв'язків з іншими підсистемами суспільства, що визначають сучасний розвиток продуктивних сил, способи поєднання та ефективного застосування факторів виробництва, алокації ресурсів, розподілу доходів тощо.

Економічну структуру сучасного суспільства утворюють такі важливі підсистеми, як економічний устрій, економічна конституція, виробниче і соціальне середовище та власне економічна система. *Економічний устрій*. Це субординоване поєднання структурних форм організації господарського життя суспільства. *Економічна конституція*. Охоплює домінуючі в суспільстві правові і моральні норми та інституції, що регулюють поведінку господарюючих суб'єктів у реальних економічних системах. Ідеться про закріплені законодавчо та на рівні суспільної свідомості норми економічної поведінки, відповідні їм інституції, формальні та неформальні обмеження і самообмеження.

Економічний устрій та економічна конституція утворюють рамкові умови функціонування та розвитку економічної системи, задають «правила гри» у господарській сфері.

Виробниче і соціальне середовище. Воно включає в себе трудові, природні і капітальні ресурси, вплив соціокультурної і політичної систем, які опосередковано виражають виробничі можливості та економічний потенціал суспільства. Фактори виробництва, його ресурсна база разом із соціальним середовищем визначають техніко-економічні, політичні, культурні, ментальні та інші особливості і параметри розвитку продуктивних сил, можливості їх раціонального й ефективного використання для задоволення зростаючих потреб людей.

Економічна система. Вона має складну організацію, є упорядкованою цілісністю. Економічна система охоплює мережу виробничих відносин, процес функціонування продуктивних сил, визначає механізми координації і мотивації господарської діяльності людей за конкретного економічного устрою, економічної конституції суспільства.

Економічна система – субординована сукупність виробничих відносин, їх організаційних форм та інституцій, у межах яких відбувається господарська діяльність людей через механізми її координації і регулювання.

Виробничі відносини є відносини, що виникають між економічними суб'єктами у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ, послуг і доходів. У єдності з продуктивними силами вони утворюють *суспільний спосіб виробництва* благ, змістом якого є продуктивні сили, а суспільною *формою* виробничі відносини. У цій єдності найбільш рухомими та визначальними є продуктивні сили. Саме імпульси, що виникають внаслідок змін у продуктивних силах, передаються через техніко-економічні зв'язки до виробничих відносин, які є більш консервативними і не такими рухливими. Зміни у змісті способу виробництва обумовлюють зміни його суспільної форми, тому певним продуктивним силам, як правило, відповідають і певні виробничі відносини. Цю об'єктивну залежність виробничих відносин від продуктивних сил відображає у політичній економії *закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил*.

Проте зв'язок між виробничими відносинами та продуктивними силами не односторонній, тобто виробничі відносини не є пасивною формою функціонування продуктивних сил, а чинять зворотну дію на їх розвиток. На тих етапах розвитку певного способу виробництва, коли виробничі відносини відповідають стану продуктивних сил, вони є головним фактором їх розвитку. Проте згодом, як менш рухливий елемент способу виробництва, виробничі відносини перестають відповідати новому рівню і характеру продуктивних сил, перетворюються на гальмо їх прогресу. Між змістом і формою суспільного виробництва настає конфлікт – одна з останніх фаз суперечності, яка значно послаблює прогрес у розвитку продуктивних сил суспільства. Розв'язання цього конфлікту відбувається через докорінну зміну основи застарілих виробничих відносин – відносин власності на засоби виробництва, – через установа нових її форм і утворення на цій основі виробничих відносин, здатних забезпечити прогрес продуктивних сил, реалізацію потреб та інтересів їх людської складової.

Виробничі відносини найповніше виявляють свої особливості у взаємодії з продуктивними силами, які, з одного боку, пов'язані з силами природи, а з іншого – із системою виробничих відносин.

Двоїстість виробництва як єдність продуктивних сил і виробничих відносин обумовлює двоїстість виробничих відносин. З одного боку, вони є відносинами між людьми у процесі безпосереднього створення благ. Їх зміст утворює обмін діяльністю та продуктами цієї діяльності, обумовлений спеціалізацією, кооперацією та комбінуванням виробництва. Цей аспект виробничих відносин є суспільною формою організації праці, використання засобів виробництва, технологій управління процесами виготовлення благ. Тому ці виробничі відносини називають трудовими, а також техніко-технологічними, організаційно-економічними відносинами. З іншого боку, зміни, що відбуваються у процесі розвитку продуктивних сил, безпосередньо впливають на цей аспект виробничих відносин, тому трудові, техніко-технологічні, або організаційно-економічні відносини є рухливішими, ніж

інший їх аспект – соціально-економічні відносини. Зміни, що відбуваються у трудових відносинах, впливають на соціально-економічні відносини.

Якщо *трудові* (техніко-технологічні, організаційно-економічні) *відносини* є відносинами, які опосередковують виготовлення благ, тобто привласнення (опанування, оволодіння) працівниками засобів виробництва, то *соціально-економічні відносини* – це відносини між людьми, якими опосередковується присвоєння благ, тобто їх перетворення у свою належність (власність). Основним структурним елементом цієї сукупності соціально-економічних відносин є суспільний спосіб поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва, який визначає, у чиїх інтересах здійснюється виробництво, як розподіляється його продукт, а також класову і соціальну структуру суспільства. Кожний великий етап суспільного розвитку має властиву лише йому систему соціально-економічних відносин, яка зумовлена відносинами власності на засоби виробництва. Тому головна роль у сукупності виробничих відносин належить відносинам власності на засоби виробництва, які визначають характер усіх інших господарських зв'язків. Відносини власності у їх економічному змісті та юридичній формі як право власності є конституюючим елементом економічної системи.

Відносини власності є важливою, але недостатньою умовою визначеності економічної системи. Наприклад, економічні системи нацистської Німеччини і західних демократій, маючи у своїй основі однотипні форми приватної власності, істотно відрізнялися механізмами координації господарської діяльності, прийняттям економічних рішень. Тому ще одним системоутворюючим елементом економічної системи є *координуючий механізм*, який приводить у відповідність продуктивні сили та виробничі відносини. *Механізми координації господарського життя суспільства*, будучи важливими складовими процесу управління економічними системами, полягають в узгодженні, упорядкуванні взаємодії їх елементів з метою забезпечення ефективного функціонування систем. У цій сукупності виокремлюють механізми ринкової саморегуляції і державного регулювання економіки.

Механізми ринкової саморегуляції економіки. Вони діють спонтанно, стихійно. За таких умов уся необхідна виробникам і споживачам інформація передається через цінові сигнали.

Механізми державного регулювання економіки. Базуються не на цінових сигналах, а на владі, яку уособлюють керівник фірми, центральний управлінський державний орган.

Отже, в економічних системах суспільства будь-якого типу суспільне виробництво завжди є організованим. У сучасних економічних системах значно розширився спектр регуляторів господарських процесів, до яких належать механізми міждержавних угод, наднаціональних органів управління, міжнародних фінансових організацій, транснаціонального корпоративного управління та ін.

Економічна система реалізує закладені в економічному устрої

можливості (структурні, організаційні, інституційні) щодо використання наявних ресурсів і факторів виробництва, соціальних, культурних, політичних та інших чинників господарського розвитку суспільства. У широкому розумінні економічна система тлумачиться як спосіб організації господарського життя суспільства з метою вирішення його ключових проблем через ефективне використання виробничих можливостей. Матеріально-речовою основою економічної системи є продуктивні сили суспільства, уособлені у факторах виробництва.

Цілі економічної системи суспільства визначають відповідно до цінностей, які сформувалися й утвердилися в ньому. Вони можуть бути пов'язані не тільки з критеріями економічної ефективності, а й із політикою, релігією, ідеологією, національною ідеєю, забезпеченням економічного і політичного суверенітету, намаганням зберегти контроль за ресурсами і фінансовими потоками, розширенням економічної експансії (політика держав, спрямована на поширення сфери свого впливу на інші країни), боротьбою за розмежування зон впливу, економічним і політичним переустроєм світу тощо. З фундаментальними цілями економічної системи необхідно рахуватися будь-якому сучасному суспільству, зорієнтованому на поступальний рух шляхом соціального прогресу.

Основними цілями економічної системи суспільства традиційно є економічне зростання, повна зайнятість, макроекономічна (фінансова) стабільність, зовнішньоекономічна рівновага, економічна свобода, економічна безпека і захищеність, економічна справедливість, економічна ефективність.

4.2. Принципи класифікації економічних систем

Основні економічні цілі суспільства по-різному реалізуються у різних економічних системах. Відповідно до алгоритму вирішення головних питань економіки визначають певні типи організації господарського життя суспільства, дослідженням яких займається такий розділ економічної науки, як порівняльний (компаративний) аналіз економічних систем.

Сучасна економічна наука пропонує багато класифікацій економічних систем залежно від їх поділу за найхарактернішими ознаками. Зокрема, аналіз і порівняння економічних систем здійснюють за формаційним, пофазним, інституціональним і загально-цивілізаційним підходами.

Формаційний підхід. Найбільш відомий формаційний підхід. Його автором є К. Маркс. Він ґрунтується на теорії переходів від однієї суспільно-економічної формації. Що має у своїй основі певний спосіб виробництва, до іншої. Еволюція людського суспільства і суспільний прогрес розглядаються в цій теорії як поступальний рух від нижчих до вищих за розвитком форм суспільно-економічних формацій.

Економічна система вважається фундаментальною складовою певної формації й ототожнюється зі способом виробництва, який визначається рівнем розвитку продуктивних сил і характером виробничих відносин, а вони

співвідносяться між собою як зміст і форма. Основою розвитку суспільно-економічних формацій є конфлікт між продуктивними силами і виробничими відносинами, передусім відносинами власності, які у різні часи можуть сприяти або стримувати цей розвиток. Згідно з панівними у певному суспільстві формами власності в історії людства К. Маркс виділив три основні формації:

1. Первинна (архаїчна), куди він відносив первісний громадський і азійський способи виробництва.

2. Вторинна, заснована на приватній власності (рабство, кріпацтво, капіталізм).

3. Комуністична суспільна формація.

Формаційний підхід дозволив виявити закономірні ступені в історичному розвитку суспільства і виділити п'ять способів матеріального виробництва (первіснообщинний, рабовласницький, феодалський, капіталістичний і комуністичний) на основі твердження про те, що вирішальна роль у суспільному виробництві належить безпосередньо виробництву.

Пофазний підхід. Обґрунтовуючи положення, що всі аспекти життя суспільства обумовлюються його економічною системою і способом виробництва, пофазний підхід виходить з того, що економічна система значною мірою є наслідком загального характеру суспільства. Наприклад, релігія, філософія, природні й національні особливості, ментальність впливають на спосіб організації господарського життя суспільства. Політична система суспільства може висувати і залишати при владі консерваторів, які намагаються зберегти все як було, внаслідок чого економічні зміни відбуватимуться значно повільніше. А культурна спадщина нації може включати запас нагромаджених технологічних знань, і тоді її економічна система істотно відрізнятиметься від економічної системи нації, де такі знання незначні. Відчутно впливати на генезу економічних систем можуть природно-кліматичні умови країни.

Інституціональний підхід. Його обґрунтував шведський економіст Гуннар Карл Мюрдаль (1898 – 1987). Будучи за деякими ознаками близькою до структури суспільно-економічної формації (рис. 2.7), інституціональна інтерпретація суспільства відрізняється від неї тим, що економічна система, її складові разом з іншими важливими інституціями утворюють інституціональну основу суспільства. А отже, економічна система є породженням і відтворенням субординованої взаємодії багатьох суспільних інституцій. При цьому виникає нова методологічна проблема, яка полягає у самоідентифікації, виокремленні фундаментальних ознак певного типу економічної системи, інституції якої розчиняються в інших елементах інституціональної основи суспільства, навіть зникають серед них.

Загальноцивілізаційний підхід. Найпоширеніший у сучасних умовах. Відповідно до нього еволюція економічних і суспільних систем розглядається у значно ширших межах – від цивілізації наприклад, за схемою: доіндустріальне – індустріальне – постіндустріальне суспільство. В основу

загальноцивілізаційного підходу покладено ідею існування загальних закономірностей діяльності і розвитку людини як індивіда і члена суспільства. Вихідними для дослідження цивілізації є обумовлені людським життям потреби, діяльність людей і створені ними цінності.

Цивілізаційний підхід, не заперечуючи в принципі формаційного, звертає увагу на накопичення матеріального і духовного багатства людства, неперервність історичного процесу, його взаємозв'язки, спадкоємність, що особливо співзвучно сучасному світу. Тобто загальноцивілізаційний підхід поєднує у собі переваги формаційного та інституціонального підходів до типологізації економічних систем, не виключаючи тривалого співіснування в одній цивілізації різних типів організації господарського життя суспільства та їх повторюваність у різних цивілізаціях. Головним критерієм виокремлення типів економічних систем є їх домінуюча роль у конкретній господарській цивілізації, а також відповідність загальному вектору її розвитку.

Отже, всі підходи типологізують економічні системи відповідно до їх взаємозв'язків із оточуючим середовищем, місця і ролі у масштабніших соціально-культурних утвореннях (формація, суспільство, цивілізація). Однак усі вони недооцінюють внутрішню логіку функціонування і самоустрою економічних систем, їх типові риси, структурованість, які мають власний потенціал, інерцію самовідтворення навіть у несприятливому оточуючому середовищі. Тому сучасна політекономія, поряд з аналізом формаційних, інституціональних, загальноцивілізаційних та інших чинників класифікації економічних систем, виокремлює з конкретно-історичних умов і виявів соціально-економічного розвитку суспільства найтиповіші загальні форми (власності, управління, форми ринків і ціноутворення тощо) і механізми (координації та планування, координації та контролю господарських процесів тощо) його господарської організації.

Завдяки цьому продовжується традиція класичної та неокласичної шкіл у розробленні аналітичного інструментарію дослідження, без чого неможливі моделювання і прогнозування перебігу господарських процесів, внутрі- та міжсистемних трансформацій економіки і суспільства.

Принципово інші критерії класифікації економічних систем використовує розроблена в теоретичному руслі німецького неолібералізму *концепція ідеальних типів господарства*, яка спирається на конституюючі (установлені) елементи економічних систем, а саме: форми (права) власності й координуючий механізм. Згідно з цією концепцією всі існуючі економічні системи тяжіють до кількох ідеальних типів, основою яких є різний ступінь централізації або децентралізації прийняття господарських рішень, співвідношення форм приватної та державної власності.

Найхарактерніша і найпоширеніша диференціація економічних систем на ідеальні типи за ступенем розвинутої ринкового механізму координації господарських процесів. Вона охоплює п'ять основних (ідеальних) типів сучасних економічних систем, довкола яких обертаються різноманітні реальні форми вияву організації господарського життя суспільства: традиційну,

командну, перехідну, змішану і ринкову економіку (табл. 4.1).

Таблиця 4.1.

Основні типи і характеристики економічних систем

<i>Типи економічних систем / Характеристики економічних систем</i>	<i>Традиційна економіка</i>	<i>Командна економіка</i>	<i>Перехідна економіка</i>	<i>Змішана економіка</i>	<i>Ринкова економіка</i>
Прийняття рішень	Переважно центра лізоване	Централізоване	Хаотично децентралізоване	Переважно Децентра лізоване у поєднанні із суспільним вибором і контролем	Децентра лізоване
Джерела заощаджень для інвестування	Натуральне господарство	Держава, державний сектор економіки	Іноземний капітал і зовнішні позики за відсутності на початковій стадії внутрішніх заощаджень	Особисті, корпоративні, державні заощадження	Особисті й корпоративні заощадження (нерозподілений прибуток)
Координаційний механізм	Традиції, звичаї	Централізоване планування та управління	Послаблене державне управління та неефективні ринки	Переважно ринок із систематичним державним регулюванням	Ринковий механізм
Власність	Родо племінна, громадська	Державна	Державна, легалізована приватна, напівприватна і тіньова	Переважно приватна, державна	Приватна
Мотивація і стимули	Самозабезпечення засобами існування	Жодної або колективний успіх	Гроші	Особистий успіх у поєднанні із суспільними цілями	Особистий успіх і добробут

Традиційна економіка. Тип економічної системи, в якій виробництво є замкненим, локальним, обмеженим завданнями самозабезпечення і підтримання господарства у незмінній формі, тому вибір та прийняття

основних економічних рішень зумовлені панівними традиціями, звичаями, суспільними і груповими інстинктами. Спадковість і кастовість обумовлюють економічну поведінку індивідів, їх роль у суспільному поділі праці. В усіх сферах життя суспільства спостерігається застій, суттєво обмеженими є технічний прогрес та інновації, оскільки вони суперечать традиціям і звичаям, загрожують стабільності суспільних структур. Релігійні та соціокультурні цінності більш значущі, ніж економічна доцільність.

Ринкова економіка. Ринкова економіка або чистий капіталізм (капіталізм вільної конкуренції) як система склалася в XVIII ст. і припинила своє існування в кінці XIX – перших десятиліттях XX ст., проте значна частина її елементів увійшла до сучасної капіталістичної системи – змішаної економіки.

Відмінними рисами ринкової економіки були: приватна власність на інвестиційні ресурси; ринковий механізм регулювання макроекономічної діяльності, заснований на вільній конкуренції; наявність безлічі самостійно діючих покупців і продавців кожного продукту і товару.

Однією з головних передумов чистого капіталізму виступає особиста свобода всіх учасників економічної діяльності, тобто не тільки капіталіста – підприємця, але і найнятого робітника.

Вирішальною умовою економічного прогресу стала свобода підприємницької діяльності тих, хто мав капітал. Був досягнутий новий рівень розвитку «людського чинника» – головної продуктивної сили суспільства. Найнятий робітник і капіталіст – підприємець виступали як юридично рівноправні агенти ринкових відносин. Поняття «вільний найнятий робітник» припускає право свободи вибору покупця робочої сили, місця її продажу, тобто свободу пересування в межах ринку праці. Подібно до всякого товаровласника, що реалізував свій товар і що одержав за нього гроші, найнятий робітник володів свободою вибору предметів і способів задоволення потреб. Зворотною стороною вибору стала особиста відповідальність за підтримку робочої сили у нормальному стані, правильність ухваленого рішення, дотримання умов трудового договору.

Який механізм вирішення фундаментальних завдань економічного розвитку в даній економічній системі? Вони розв'язуються опосередковано, через ціни і ринок. Коливання цін, їх вищий або нижчий рівень служать індикатором суспільних потреб. Орієнтуючись на кон'юнктуру ринку, рівень і динаміку цін, товаровиробник самостійно вирішує проблему розподілу всіх видів ресурсів, виробляючи ті товари, які мають попит на ринку.

Підприємці прагнуть одержати все більший прибуток, гранично економічно використовувати природні, трудові й інвестиційні ресурси і максимально широко реалізовувати такий ресурс, як свої творчі і організаційні (так звані підприємницькі) здібності у вибраній ними сфері діяльності, що служить могутнім стимулом розвитку і вдосконалення виробництва, розкриває творчі можливості приватної власності.

Змішана економіка. Ринкова економіка виявилася найгнучкішою: вона здатна перебудовуватися, пристосовуватися до внутрішніх і зовнішніх умов, що змінюються.

У другій половині ХХ ст., коли широко розвернулася науково-технічна революція і почала особливо швидко розвиватися виробнича і соціальна інфраструктура, держава набагато активніше стала впливати на розвиток національної економіки. У зв'язку з цим змінилися господарський механізм, організаційні форми господарської діяльності і економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами. Сучасна ринкова економіка – це змішана економіка, тобто така ринкова економіка де держава втручається в економіку, але не настільки, щоб звести нанівець регулюючу роль ринку.

У змішаній економіці істотні зміни зазнає господарський механізм. Планові методи господарювання одержують подальший розвиток у рамках окремих фірм у вигляді маркетингової системи управління. У той же час на макрорівні розвиток планових методів пов'язаний з державним регулюванням економіки.

Таблиця 4.2.

Деякі відмінності ринкової і змішаної економіки

Основні риси	Ринкова економіка	Змішана економіка
Масштаби усупільнення виробництва	Усупільнення виробництва в рамках підприємства	Усупільнення і одержавлення частини господарства в національному і інтернаціональному масштабі
Переважаюча форма власності	Економічна діяльність одноосібних підприємців капіталістів	Економічна діяльність на базі колективної приватної і державної власності
Регулювання економіки	Саморегулювання індивідуальних капіталів на основі вільного ринку при слабкому втручанні держави	Активне державне регулювання національної економіки в цілях стимулювання споживчого попиту і пропозиції, запобігання кризам виробництва і безробіття і т.д.
Соціальні гарантії	Соціальна незахищеність громадян у випадках безробіття, хвороби і старості	Створення державних і приватних фондів соціального страхування і соціального забезпечення

Планомірність виступає як засіб активного пристосування до вимог ринку. У результаті і ключові завдання економічного розвитку одержують нове вирішення. Так, питання про обсяг і структуру продукції, що виробляється розв'язується на основі маркетингових досліджень у рамках фірм, а також аналізу пріоритетних напрямів НТП, прогнозу розвитку

суспільних потреб на макрорівні. Прогноз ринку дозволяє завчасно скорочувати випуск застаріваючих товарів і переходити до якісно нових моделей і видів продукції. Маркетингова система управління виробництвом створює можливість ще до початку виробництва приводити індивідуальні витрати компаній, що випускають основну масу товарів даного вигляду, у відповідність з суспільно-необхідними витратами.

Державні галузеві і загальнонаціональні програми також роблять істотний вплив на обсяг і структуру товарів і послуг, що виробляються, забезпечуючи їх більшу відповідність суспільним потребам, що змінюються.

Завдання використання ресурсів розв'язується в рамках крупних компаній на основі стратегічного планування з урахуванням найбільш перспективних галузей. У той же час перерозподіл ресурсів на розвиток новітніх галузей відбувається за рахунок бюджетних асигнувань, державних загальнонаціональних і міждержавних програм і т.д.

Нарешті, завдання розподілу створеного валового внутрішнього продукту не тільки розв'язується на основі форм, що традиційно склалися, але і доповнюється виділенням все більших ресурсів як крупними компаніями, так і державою для вкладень у розвиток «людського чинника»: фінансування систем освіти, зокрема перепідготовки працівників різної кваліфікації, вдосконалення медичного обслуговування, соціальні потреби.

У розвинених країнах на соціальне забезпечення, реалізацію численних програм «боротьби з бідністю» в даний час спрямовується не менше 40-50% всіх державних бюджетних асигнувань. У той же час крупні фірми піклуються про своїх співробітників, прагнучи активізувати роботу персоналу, підвищити продуктивність праці, скоротити втрати робочого часу, і тим самим укріпити конкурентоспроможність фірми. До країн із змішаною економікою належать розвинені країни, наприклад, США, Англія, Франція, Німеччина та ін.

Моделі в рамках систем. Для кожної системи характерні свої національні моделі організації господарства, оскільки країни відрізняються своєрідністю історії, рівнем економічного розвитку, соціальними і національними умовами. Для змішаної економіки характерні такі моделі: американська, шведська, соціальне ринкове господарство ФРН, японська модель, південнокорейська.

Американська модель побудована на системі заохочення підприємницької активності, збагачення найбільш активної частини населення. Малозабезпеченим групам створюється прийнятний рівень життя за рахунок приватних пільг і допомоги. Завдання соціальної рівності тут взагалі не ставиться. У цілому для американської моделі характерна державна діяльність, направлена на підтримку стабільної кон'юнктури і економічної рівноваги.

Шведська модель відрізняється сильною соціальною політикою, направленою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь найменш забезпечених верств населення. Тут у руках держави знаходиться всього 4% основних фондів, зате частка

державних витрат у 90-х роках ХХ ст. становила 70% від валового внутрішнього продукту, причому більше половини з цих витрат спрямовується на соціальні потреби.

Соціальне ринкове господарство ФРН. Ця модель формувалася на основі ліквідації концернів гітлерівських часів і надання всім формам господарства можливості стійкого розвитку. Держава активно впливає на ціни, мита, технічні норми. Ринок, який знаходиться в основі цієї системи виявив свою перевагу у використанні спонукальних стимулів до високоефективної господарської діяльності.

Японська модель характеризується певним відставанням рівня життя населення (зокрема рівня заробітної платні) від зростання продуктивності праці. За рахунок цього досягається зниження собівартості продукції і різке підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Перешкод майновому розшаруванню не ставиться. Така модель можлива тільки у разі виключно високого розвитку національної самосвідомості, пріоритеті інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні матеріальні жертви ради процвітання країни. Ще одна особливість японської моделі розвитку пов'язана з активною роллю держави, направленої на створення такого господарського середовища, в якому перспективні галузі розвиваються найдинамічніше.

Південнокорейська модель має багато спільного з японською. Це, зокрема, належить до особливостей психологічного складу населення країни, його високої працьовитості та відповідального відношення до своїх обов'язків, що базуються на етичних нормах конфуціанства. Загальними для обох моделей є і активна участь державних органів у перебудові економіки. Але є і свої специфічні елементи. Деякі з них раніше використовувалися в японській моделі.

Унаслідок відносно меншого, ніж в Японії, розвитку ринкових відносин південнокорейська держава цілеспрямовано сприяла створенню могутніх плацдармів ринкової економіки в особі крупних корпорацій, так званих чеболь, які переросли потім у фінансово-промислові конгломерати. Крім того, державні органи надавали підтримку дрібному і середньому підприємництву, сприяючи тим самим створенню в стислі терміни середнього класу. І, нарешті, ще один елемент – це чітке і збалансоване розділення функцій між центром і провінціями, що також сприяло формуванню розвиненої ринкової економіки.

Командна або тоталітарна економіка. Ця система панувала раніше в СРСР, країнах Східної Європи і низці азіатських країн. Характерними рисами цієї системи є суспільна (а в реальності державна) власність практично на всі економічні ресурси, монополізація і бюрократизація економіки в специфічних формах, централізоване економічне планування як основа господарського механізму.

Господарський механізм командної системи має ряд особливостей. Він припускає, по-перше, безпосереднє управління всіма підприємствами з єдиного центру – вищих ешелонів державної влади, що зводить нанівець

самостійність господарюючих суб'єктів. По-друге, держава повністю контролює виробництво і розподіл продукції, внаслідок чого виключаються вільні ринкові взаємозв'язки між окремими підприємствами. По-третє, державний апарат керує господарською діяльністю за допомогою переважно адміністративно-розпорядливих методів, що підриває матеріальну зацікавленість у результатах праці.

При надмірній централізації виконавчої влади розвивається бюрократизація господарського механізму і економічних зв'язків. За своєю природою бюрократичний централізм нездатний забезпечити зростання ефективності господарської діяльності. Повне одержавлення господарства викликає невидиму за своїми масштабами монополізацію виробництва і збуту продукції. Гігантські монополії за відсутності конкуренції не піклуються про впровадження новинок техніки і технології, зниженні витрат на випуск продукції.

У країнах з командною системою вирішення загальноекономічних завдань мало свої специфічні особливості. Структура суспільних потреб визначалася безпосередньо центральними плановими органами. Проте, оскільки деталізувати і передбачити зміну суспільних потреб у таких масштабах принципово неможливо, ці органи керувалися переважно завданням задоволення мінімальних потреб.

Централізований розподіл матеріальних благ, трудових і фінансових ресурсів здійснювався без участі безпосередніх виробників і споживачів; він проводився відповідно до наперед вироблених як «суспільних» цілей і критеріїв, на основі централізованого планування. Значна частина ресурсів відповідно до пануючих ідеологічних установок була спрямована на розвиток військово-промислового комплексу.

Розподіл створеної продукції між учасниками виробництва жорстко регламентувався центральними органами за допомогою тарифної системи, а також централізовано затверджуваних нормативів коштів фонду заробітної платні. Це вело до пріоритету зрівняльного підходу до оплати праці.

Нежиттєздатність цієї системи, її неприйнятність до досягнення НТР і нездатність забезпечити перехід до інтенсивного типу економічного розвитку зробили неминучими корінні соціально-економічні перетворення майже у всіх соціалістичних країнах. Стратегія економічних реформ у цих країнах визначається законами розвитку світової цивілізації, внаслідок чого з більшою або меншою швидкістю там будується сучасна ринкова економіка.

Перехідна економіка. Їй властивий динамічний, нерівноважний стан перетворень усієї системи соціально-економічних відносин у напрямі до нової організації господарського життя суспільства. Вона небезпідставно ототожнюється зі змішаною (багатоукладною) економічною системою, яка поєднує в собі традиційні та нові якості, різні способи господарювання. Однак ці характеристики далеко не вичерпують складний і суперечливий політекономічний зміст феномена перехідної економіки, яка є не просто

економікою переходу від однієї якості до іншої, а особливою за якістю економікою, яка може відтворюватися і функціонувати тривалий час.

Перехід від однієї економічної системи до іншої породжує особливий, перехідний стан економіки. Такий стан економіки може існувати в одній або декількох країнах і навіть у глобальному масштабі. Перехід від однієї економічної системи до іншої ніколи не є миттєвим стрибком від одного зрілого, сталого комплексу відносин до іншого.

У кінці ХХ ст. почався масовий перехід декількох десятків країн від командної до ринкової економіки. Тому в найближчі десятиліття перехідною слід вважати економіку, де відносини, засновані на адміністративно-командних принципах, замінюватимуться ринковими механізмами.

Економіці перехідного типу властиві деякі специфічні риси. Початковою точкою є криза і подальша трансформація економічних відносин колишньої системи, а також виникнення нових відносин, властивих системі, що народжується. Старі і нові відносини взаємодіють у рамках перехідної системи.

У перехідній системі виникають і функціонують особливі перехідні економічні форми, які вказують на напрям руху до нової системи. До їх числа слід віднести частково приватизовані підприємства, що втілюють перехід від державної власності до приватної.

Для економіки перехідного типу властиве різке загострення соціально-економічних суперечностей, яке йде на спад у міру формування зрілої економічної системи. Для перехідної економіки також характерний інтенсивний розвиток нових форм паралельно із занепадом і поступовим зникненням старих економічних відносин.

Нарешті, треба відзначити історичність перехідної економіки. Процеси зміни економічних систем йдуть з різною інтенсивністю. Тривалість переходу залежить від особливостей регіону і окремої країни. Так, чим далі просунулася та або інша країна шляхом формування ринкової економіки і громадянського суспільства до моменту затвердження командної системи, тим легше і безболісніше виявляються процеси переходу до ринкової економічної системи. Тому становлення ринкової економіки в Чехії і Угорщині відбувається в сприятливіших умовах, чим у країнах колишнього СРСР. У Китаї ж командна система не встигла пустити глибоке коріння, тому в цій країні перехід до ринкової економіки відбувається швидше.

4.3. Власність – провідна ланка економічної системи. Структура власності

У відносинах між людьми будь-якого суспільства особливе місце посідають відносини привласнення факторів виробництва та присвоєння його результатів. Сукупність цих відносин утворює економічний зміст поняття «власність», а їх юридична форма – його правовий зміст. У єдності свого економічного змісту та юридичної форми відносини власності відображають,

кому належать фактори і результати виробництва, хто і як ними володіє, розпоряджається та використовує. Саме тому власність визначає соціально-економічне становище людини та різних верств населення, є основою всіх суспільних відносин, суспільного життя.

Будь-які великі соціальні збурення завжди пов'язані зі змінами у відносинах власності. Їх сутність полягає у необхідності приведення застарілої юридичної форми власності у відповідність із її економічним змістом – новими виробничими відносинами, що виникають унаслідок розвитку продуктивних сил суспільства, технологічного способу виробництва благ. Разом зі зміною юридичної форми власності під впливом розвитку її економічного змісту також відбуваються зміни інших складових надбудови суспільства: політичних, моральних, культурних та інших відносин. Це означає, що власність є не лише економічним і юридичним, а багатовимірним соціальним явищем.

Сутність власності. Повсякденна свідомість зводить поняття «власність» до розуміння її як відносин «людина – річ», як при-належності речі людині. Наукова неспроможність такого уявлення про власність полягає в тому, що воно базується на розумінні людини як ізольованої від інших людей. Сутність власності не може бути зведена до відношення «людина – річ», оскільки людина за своєю природою є істотою суспільною, і тому жити, виробляти й привласнювати необхідні їй блага самостійно не може. Ще Арістотель вважав людину суспільною істотою.

Суспільна природа людини ґрунтується на тому, що чоловік і жінка є розрізненою тотожністю поняття «людина», тобто двома протилежностями, які відчують тяжіння одне до одного й існувати окремо не можуть. Це означає, що сама наявність чоловіка і жінки обумовлює певні відносини між ними, найближчим наслідком яких є поява дітей, тобто сім'ї. Існування сім'ї неможливе без відносин між її членами. Отже, життєдіяльність кожного індивіда безпосередньо чи опосередковано пов'язана з життєдіяльністю інших індивідів, у результаті чого утворюються їхні соціальні спільноти: родина, рід, плем'я, різні суспільно-державні утворення. Тому уявлення про людину як таку, що живе та виробляє окремо від суспільства й інших індивідів є ненауковим.

Однак становище, в яке потрапив, наприклад, Робінзон Крузо, виняткове, нетипове для людини. Але навіть і тут відношення Робінзона до речей, які він узяв з корабля, а також до предметного світу острова, на якому він жив (вода, тварини тощо), не можна назвати власністю. Так, ці предмети були підпорядковані волі Робінзона, він володів ними, розпоряджався та використовував, проте вони не були його власністю. Як мова не могла виникнути поза спілкуванням людей, так неможливе існування власності поза відносинами людей між собою: власність існує лише у відносинах між людьми.

Розуміння власності як відносин між людьми переконає, що вона є суспільним, а не природним (у тому числі біологічним) явищем. Вона не

може існувати там, де немає людей (поза людьми). Власність у конкретної особи виникає й існує лише через її сто-сунки з іншою особою (особами, суспільством). Тому власність у Робінзона Крузо виникла тоді, коли поряд із ним опинився П'ят-ниця. З того моменту всі предмети й речі, якими володів, розпо-ряджався та користувався Робінзон, стають об'єктами життєвих потреб і П'ятниці. Між ними не могли не виникнути певні відно-сини щодо доступу і П'ятниці до цих об'єктів. Отже, саме наявність двох осіб обумовлює виникнення між ними відносин стосовно ставлення кожного з них до життєвих благ як до своїх чи як до чужих, тобто відносин щодо того, кому з них належать предмети й речі, як вони можуть ними володіти, розпоряджатися та корис-туватися. Між Робінзоном і П'ятницею, наприклад, склалися від-носини рівних індивідів стосовно життєвих благ, тобто відносини спільної приналежності цих благ.

У силу суспільної природи людини відношення людей до умов їх життєдіяльності обов'язково обумовлює необхідність певних відносин між ними. Це означає, що відношення людини до речей завжди опосередковується її відношенням до іншої людини, групи осіб, суспільства. Так, відношенню людини до одягу, меблів, житлового будинку, автомобіля тощо як власних передувало її відношення до підприємства, де вона працює. Адже заробітна пла-та, на яку людина купує ті чи інші речі, перетворюючи тим самим їх на свою приналежність, і є вираженням економічних відносин, у яких вона перебуває з підприємством чи суспільством, відно-шенням, що опосередковує присвоєння нею речей. При цьому ку-півля речей за свою заробітну плату або інші форми доходів є від-ношенням людини до продавця речей.

Власність – відносини між людьми щодо привласнення речей та інших умов життєдіяльності людей: засобів виробництва, предметів особистого використання, грошей тощо.

Із цього визначення стає зрозуміло, що, будучи за своєю природою суспільними відносинами, власність нерозривно пов'язана з предметним світом людей і без нього існувати не може. Тому власність є поєднанням соціального (суспільних відносин) і матеріально-речового (предметів природи, продуктів праці тощо), що зумовлює розуміння власності як відносин індивідів один до одного щодо їх ставлення до знарядь і продуктів праці як до своїх чи до чужих. Наведене визначення ґрунтується на опосередкуванні відносинами власності споживання благ як умови життя й діяльності людей: перш ніж спожити річ, людина повинна її привласнити, тобто виявити своє ставлення до неї як до своєї.

Зазначене розуміння власності обумовлює необхідність харак-теристики її об'єктів і суб'єктів. *Об'єктами власності* є усе те, з приводу чого між людьми існують відносини привласнення. За матеріально-речовим складом і функціональною роллю в процесі життєдіяльності людей об'єкти власності класифікують на дані природою, продукти суспільного виробництва, продукти соціально-економічного походження.

Об'єкти власності, дані природою. Це земля з її рослинним і тваринним

світом, водоймами й надрами як природними умовами людської діяльності, повітряний і космічний простір, інші обмежені природні ресурси.

Об'єкти власності, що є продуктами суспільного виробництва. Ними є продукти людської діяльності речового (засоби виробництва і предмети особистого використання) і неречового (послуги) характеру, а також об'єкти інтелектуальної власності: наукові й технічні винаходи, моделі, твори літератури, мистецтва тощо.

Об'єкти власності, що є продуктами соціально-економічного походження. Це особливі об'єкти власності, до яких належать гроші і цінні папери, а також робоча сила людей.

У своїй єдності всі об'єкти власності позначаються загальним поняттям об'єктивні і суб'єктивні умови виробництва, життєдіяльності людей. Власність як відносини між людьми з привласнення умов і результатів виробництва завжди суб'єктивована (персоніфікована), тобто є відношенням між певними суб'єктами. Класифікація суб'єктів власності залежить від її типів, видів і форм, існуючих у певному суспільстві.

За типами, видами, формами власності *суб'єктами власності* є окремі індивідууми, групи осіб, інші соціальні структури, суспільство, між якими виникають відносини з привласнення умов їхньої життєдіяльності. Така класифікація суб'єктів власності виходить з основних її типів: приватної та спільної. Наявність у суспільстві різних похідних видів і форм приватної та спільної власності (трудової й нетрудової приватної власності, державної, акціонерної, кооперативної тощо) урізноманітнює класифікацію її суб'єктів.

Власність як відносини між людьми з привласнення умов їх життєдіяльності є системним утворенням, якому притаманна певна внутрішня структура – сукупність функціонально особливих елементів, взаємозв'язок яких утворює зміст і забезпечує функціонування та розвиток усієї сукупності відносин власності.

Внутрішня структура власності. Основними елементами внутрішньої структури всієї системи відносин власності є відносини належності, володіння, розпоряджання та використання (користування) умов і результатів виробництва, які виконують різну функціональну роль у процесі відтворення матеріальних благ і самої людини.

Відносини належності. Їх зміст як вихідної структурної складової власності утворюють вольові, свідомі, ідеальні відносини людей до умов і результатів виробництва як до своїх. Як *вольове відношення*, належність означає, що суб'єкт вкладає свою волю в річ, тобто охоплює її своєю волею, відокремлює цю річ від волі іншого суб'єкта, підпорядковує її своїй владі. Як *свідоме відношення*, належність означає, що людина у відношенні до речей (як і до людей) завжди ставиться обмірковано, тобто прагне певних цілей. Як *ідеальне відношення*, належність є мисленим (уявним), а не реальним, діяльним відношенням людини до речі, тобто таким відношенням, що не містить жодних дій, які суб'єкт належності може здійснювати зі своєю річчю.

Належність – вольове, свідоме, ідеальне відношення людей до об'єктів

власності як до своїх.

Функція належності у внутрішній структурі відносин власності полягає у реалізації волі власника стосовно належних йому об'єктів – у визначенні власником того, що він хоче та може здійснити з ними. Уся сукупність вольових, свідомих дій, які суб'єкт власності може здійснити (але ще не здійснює) з її об'єктами, зводиться до визначення суб'єктом власності змісту відносин володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності. Тим самим належність розгортається (переходить) у відносини володіння, розпоряджання й використання.

З того, що належність є вольовим, свідомим, ідеальним (мисленим) відношенням і переходить у відносини володіння, розпоряджання та використання, випливає, що ці відносини також мають вольовий характер: у них усебічно реалізується воля суб'єкта, якому належить об'єкт власності. Проте на відміну від належності відносини володіння, розпоряджання та використання є не лише вольовими, свідомими, а й діяльними, реальними відносинами, а отже, є виробничими, економічними відносинами, утворюють економічний зміст власності.

Відносини володіння. На відміну від належності володіння є реальним відношенням людей до об'єктів своєї власності, тобто відношенням певної дії людей щодо цих об'єктів. Так, володіння землею, як реальне, діяльне відношення до неї, своїм змістом має обробіток землі з метою виробництва сільськогосподарських продуктів, здачі її в оренду, продаж тощо. Водночас володіння, як і належність, не є власністю у її повному обсязі: володіння – лише одна зі складових усієї сукупності відносин власності. Це виявляється у тому, що можна реально володіти конкретними речами, не будучи їх власником. Таким володарем є, наприклад, орендар землі, яка йому не належить. Тому необхідно розрізняти володіння власника й володіння не власника. Функція володіння полягає у наданні економічного руху об'єктам належності або володіння через розпоряджання та використання цих об'єктів їх власником чи володарем.

Володіння – реальне відношення до об'єктів своєї або чужої власності як діяльне відношення володарювання ними (розпоряджання та використання). Володіння реалізується через свій перехід у розпоряджання й використання.

Відносини розпоряджання. Їх зміст утворюють конкретні форми дій з об'єктами власності: продаж, обмін, дарування, надання в користування або заставу тощо. При цьому об'єкти власності через економічні відносини відчужуються від одних суб'єктів та присвоюються іншими. Відносини розпоряджання ґрунтуються на тому, що розпорядник речі, як правило, є її власником. Безпосередньо через розпоряджання власник речі визначає економічний рух об'єктів власності як процес їх економічної реалізації.

Розпоряджання – форми здійснення діяльного володарювання, тобто форми реальних дій з об'єктами власності: їх обмін, продаж, дарування, надання у заставу, спадщину тощо.

Відносини використання (користування). За своїм змістом вони

зводяться до одержання доходів і вилучення корисних властивостей з об'єктів власності у процесі їх виробничого чи особистого споживання. Економічними відносинами виробничого використання об'єктів власності охоплюються засоби виробництва, а особистого використання – предмети особистого споживання.

Використання (користування) – одержання доходів від певного економічного способу застосування об'єктів власності і вилучення з них корисних властивостей під час їх виробничого та особистого споживання.

Відносини використання об'єктів власності є завершальною структурною складовою послідовного переходу належності у во-лодіння, володіння – у розпоряджання, а розпоряджання – у ви-користання об'єктів власності.

Отже, повний зміст власності утворює єдність відносин усіх її структурних елементів – належності, володіння, розпоряджання і використання – у переході одного в інший. Кожен структурний елемент окремо від інших утворює лише конкретну складову змісту власності, є неповною власністю. Відповідно до цього і *суб'єктів* власності поділяють на *повні* (ті, хто уособлює всі структурні елементи) і *неповні* (уособлює лише той чи інший її елемент). Зміст функцій відносин володіння, розпоряджання й використання, хоч і «задається» інтересами суб'єктів цих відносин, проте походить від інтересів суб'єкта, якому належить благо, і детермінується ними.

Відносини належності, володіння, розпоряджання та викорис-тання не відокремлені одне від одного, а власність не є відокремленою від належності, володіння, розпоряджання та використання. Навпаки, власність синтезує всі чотири структурні складові й тому є не простим і не окремим відношенням – вона пов'язує всю сукупність відносин цих структурних складових у цілісну систему. З огляду на це власність за своєю якістю та загальною функцією є відношенням-зв'язком усієї системи реальних, діяльних відносин як виробничих, економічних відносин.

На відміну від класичної структури відносин власності англій-ський юрист А. Оноре запропонував більш розгорнуту структуру правового змісту власності, яка містить такі елементи: 1) право володіння, тобто виняткового фізичного контролю над річчю; 2) право користування, тобто особистого використання речі; 3) право керування, тобто прийняття рішення, як і ким річ може бути використана; 4) право на дохід, тобто на блага, що виникають від попереднього особистого користування річчю чи від дозволу іншим особам користуватися нею; 5) право на «капітальну вартість» речі, що припускає право на її відчуження, споживання, зміну чи знищення; 6) право на безпеку, тобто імунітет від експропріації (лат. *expropiatione* – позбавлений власності); 7) право на перехід речі у спадщину чи у власність за заповітом; 8) безстроковість; 9) заборона шкідливого використання, тобто зобов'язання утримуватися від використання речі шкідливим для інших способом; 10) відповідальність у формі стягнення, тобто можливість вилучення речі як сплата боргу; 11) залишковий характер, тобто очікування «природного»

повернення переданих будь-кому правочинностей після закінчення строку передавання чи з інших причин.

Така структура власності є своєрідним «розщепленням» змісту і функцій трьох раніше розглянутих елементів відносин власності: володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності. Основним її недоліком є відсутність вихідного компонента відносин власності – відносин належності.

Юридичний і економічний зміст власності. З огляду на те, що належність є вольовим, свідомим відношенням і розгортає свій зміст у функціях володіння, розпоряджання і використання, відносини володіння, розпоряджання і використання також мають вольовий, свідомий характер, тобто воля суб'єкта, якому належать різні об'єкти власності, може реалізовуватися в його свідомих діях щодо володіння, розпоряджання і використання об'єктів власності.

З виникненням держави відносини власності набули юридичного змісту та відповідної йому правової форми як юридичні норми (закони), якими оформлюються відносини належності, володіння, розпоряджання та використання. У правовій формі ці відносини стають правочинностями суб'єктів власності стосовно того, що їм може (не може) належати, як вони можуть володіти, розпоряджатися та використовувати об'єкти своєї належності. Юридичні норми фіксують свідому волю суб'єктів суспільства, вони визначають і регулюють їх взаємні відносини. Тому правові норми (правочинності) належності, володіння, розпоряджання й використання об'єктів власності її суб'єктами утворюють юридичний зміст відносин власності.

Юридичний зміст власності – сукупність вольових, свідомих, ідеальних відносин належності, володіння, розпоряджання і використання об'єктів власності, що набули правової форми.

У юридичній формі існуючі відносини власності постають як результат виявленої державою загальної свідомої волі, а сама власність є юридичною категорією, виступає як право власності.

Економічний зміст власності утворюють не ідеальні, фіксовані правом, а реальні (діяльні) відносини суб'єктів власності щодо володіння, розпоряджання та використання її об'єктів. Як реальні відносини, вони є виробничими відносинами. Тому економічний зміст власності утворює сукупність (систему) виробничих відносин: відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг. Це категорії економічного змісту власності, оскільки їх сутністю є діяльні відносини володіння, розпоряджання та використання суб'єктами власності належних їм факторів і результатів виробництва: саме через ці відносини здійснюється привласнення-присвоєння факторів і результатів виробництва як об'єктів власності. Звідси випливає, що предметом політичної економії є сукупність відносин власності не в їх юридичному, а в економічному змісті – як виробничих відносин.

Економічний зміст власності – сукупність виробничих, економічних відносин

як реальних, діяльних відносин володіння, розпорядження та використання об'єктів власності, якими опосередковуються процеси їх привласнення-присвоєння.

Між юридичним і економічним змістом власності існує певний зв'язок. Він ґрунтується на розумінні юридичного відношення як такого, в якому відображаються економічні відносини, тобто на принципі, згідно з яким зміст юридичного відношення є вираження економічного відношення і ним задається. Про взаємопов'язаність юридичного та економічного змісту власності свідчать, наприклад, відносини оренди і найманої праці. Так, оренда землі як реальне економічне відношення між землевласником та орендарем оформлюється угодою оренди, а купівля-продаж робочої сили як відношення між найманим працівником і роботодавцем (капіталістом) – трудовою угодою. У цих економічних відносинах їх суб'єкти (земельний власник і орендар, найманий працівник і капіталіст) визнають один в одному відповідно власників землі, робочої сили та капіталу. Загальний зв'язок економічного юридичного змісту власності полягає у тому, що юридичні відносини власності є правовою формою, в якій відображаються та закріплюються економічні відносини, а тому економічний зміст власності обумовлює її юридичний зміст.

Зв'язок юридичного та економічного змісту власності свідчить, що ідеальні (юридичні) і реальні (економічні) відносини власності існують не ізольовано одне від одного, а «сплавлені» одне з одним. Тобто відносини володіння, розпорядження й використання об'єктів власності мають і юридичний, і економічний зміст. У цій єдності вихідним (первинним) є економічний зміст власності, а похідним (вторинним) – її юридичний зміст.

Економічна реалізація власності. Вона означає процес видобування корисних властивостей і доходів з об'єктів власності. Економічна реалізація власності вимагає переходу ідеальних відносин власності в їх юридичній формі у виробничі відносини – у реальні відносини володіння, розпорядження та використання умов та результатів виробництва, тобто переходу юридичного змісту власності в її економічний зміст. Об'єктивна необхідність такого переходу обумовлена тим, що сам по собі юридичний зміст власності не може ні нагодувати, ні одягнути, ні забезпечити задоволення будь-яких інших матеріальних та духовних потреб суспільства і громадян, оскільки він зводиться до фіксації (через відповідні правові акти) норм належності об'єктів власності суспільству, його групам, індивідам, а також норм володіння, розпорядження та використання суб'єктами власності певних її об'єктів.

Правова форма відносин власності не може бути джерелом задоволення життєвих потреб суспільства, громадян, оскільки вона перебуває поза сферою виробництва, не містить у собі процесів реалізації власності – видобування з її об'єктів їх споживчої вартості (корисних людині якостей), одержання доходів. Так, сама по собі належність землі певному суб'єкту, як і наділення його правочинностями володіння, розпорядження та використання землі, не нагодують і не задовольняють інших його потреб. Це стає можливим, коли

правові відносини (правочинності) належності, володіння, розпоряджання та використання землі перейдуть у реальні (економічні) відносини земельного власника до своєї землі та інших осіб: якщо земля буде зорана, засіяна, зерно вирощене і зібране, з нього випечений хліб або якщо зерно буде продане, продана або здана в оренду сама земля. В усіх цих випадках уже відбуватиметься економічна реалізація власності на землю, інші засоби сільськогосподарського виробництва. Тобто самі по собі правові відносини належності, володіння, розпоряджання та використання не містять процесів реалізації власності – у цих відносинах власність ще перебуває у пасивній формі, формі спокою.

Саме тому економічна реалізація власності є її переходом від пасивної форми (форми спокою) до активної, діяльної форми (форми руху). Такий перехід, обумовлений економічними потребами та інтересами власника, утворює загальний *механізм реалізації власності*. Зміст діяльної форми власності як форми її руху (відтворення) утворюють діяльні відносини володіння, розпоряджання та використання суб'єктами власності умов праці та її результатів, тобто процес виробництва. Тому першою сходинкою механізму реалізації власності є перехід ідеальних відносин належності, володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності в їх правовій формі у реальні, діяльні відносини володіння, розпоряджання та використання, тобто у виробничі, економічні відносини.

На відміну від відносин належності, що мають тільки ідеальну субстанцію та юридичну форму, відносини володіння, розпоряджання та використання мають не лише юридичний, а й економічний зміст, який утворюють фактичні дії суб'єктів власності, спрямовані на видобування з об'єктів власності їхніх корисних властивостей і доходів. Це можуть бути: самостійне використання засобів виробництва суб'єктом, якому вони належать, їх використання за допомогою чужої праці або передавання в тимчасове користування іншим суб'єктам за певну плату, продаж об'єктів власності тощо.

4.4. Типи, види і форми власності

З'ясування змісту понять «тип», «вид» та «форма» власності є шляхом сходження від абстрактного до конкретного в пізнанні відносин власності як цілісної системи.

Тип власності – якісно особлива сутність відносин належності, володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності, яка визначається якісно особливим суб'єктом власності.

Наприклад, сутнісна особливість спільного типу власності полягає в тому, що її об'єкти є однаковою належністю кожного з її суб'єктів. Це означає, що об'єкти спільної власності в жодній частці не можуть бути розподілені між її суб'єктами, а тому жодна частка спільної власності не може бути власністю окремого суб'єкта, тобто приватною власністю. Спільна належність об'єктів

спільної власності означає, що кожний її суб'єкт є рівним з іншими у відносинах – володіння, розпоряджання та використання її об'єктів.

Особливість приватного типу власності полягає в тому, що умови виробництва є належністю окремого індивіда, який безпосередньо розпоряджається ними, реалізує своє волевиявлення (верховне розпоряджання). Цей індивід монополізує належні йому засоби виробництва та інші об'єкти, розпоряджається ними зі своєї волі та у власних інтересах і тим самим відокремлює їх від волі суспільства. Монополізованими є також об'єкти власності, що належать певним групам людей, тому різні види та форми групової власності сприймаються суспільством як приватна власність.

Вид власності – якісно особливий спосіб економічної реалізації об'єктів власності, який визначається якісно особливим способом поєднання особистісного та речового факторів виробництва в межах певного типу власності.

Розвиток відносин власності свідчить, що економічна реалізація об'єктів власності може здійснюватися трьома способами: через свою працю, через чужу працю, через свою і чужу працю (змішаний спосіб). *Перший спосіб* базується на суспільному поєднанні речового та особистісного факторів виробництва, основу якого утворює належність засобів виробництва безпосередньому виробникові. *Основу другого і третього способів* утворює розрив між виробником та засобами виробництва: за таких умов власність на засоби виробництва може реалізуватися через позаекономічний (примусовий) або економічний спосіб поєднання факторів виробництва.

Усі три способи економічної реалізації власності на засоби виробництва виявляються у двох «чистих» видах власності – трудовій та нетрудовій власності, – а також у «змішаному» виді власності, в якому синтезуються сутнісні властивості трудової і нетрудової власності.

Форма власності – якісно особлива внутрішня організація відносин економічної реалізації об'єктів конкретного типу і виду власності.

Наприклад, економічна реалізація приватної власності може набувати таких форм, які базуються на використанні лише своєї, лише чужої, а також своєї і чужої праці. Саме на рівні форми власності як способу організації економічної реалізації власності на засоби виробництва відбувається синтезування сутнісних властивостей «чистих» типів і видів власності, відтак утворюються «змішані» форми власності. Цей синтез є однією з функцій форми власності.

Отже, тип, вид і форма власності органічно пов'язані між собою. Цей зв'язок виявляється у неможливості існування певного типу власності без його певного виду і форми, як не може існувати певна форма власності без її певного виду і типу. Аналогічно вид власності втілює в собі сутнісні властивості певного типу, має певну організацію (форму) відносин належності, володіння, розпоряджання та використання об'єктів власності. Наприклад, одноосібна власність господарства простого товаровиробника є формою трудового виду приватного типу власності, а власність колективних

підприємств є формою трудового виду спільного типу власності.

Класифікація типів, видів і форм власності. Людству відомі два протилежні за своїм змістом типи власності на засоби виробництва: спільний та приватний, інтегрування сутнісних властивостей яких породжує спільно-приватну власність як «змішаний» тип власності. У межах кожного з них існує ряд історично особливих видів і форм власності.

Спільний тип власності. До цього типу власності на засоби виробництва належить первіснообщинна власність як історично вихідний вид спільного типу власності, з якого починають свою історію всі народи світу.

Первіснообщинна власність. Нерозвинуті продуктивні сили первісної епохи зумовлювали необхідність спільної участі людей у виробництві засобів свого життя, органічний зв'язок кожного індивіда з общиною, неможливість його життя поза нею. У межах первісної общини земля з її рослинним, тваринним світом належить общині. Тому в ній кожний індивід є суб'єктом привласнення, тобто володіння, розпоряджання й використання землі як основного засобу виробництва, а також суб'єктом присвоєння продуктів праці общини.

Спільна власність на землю, економічною основою якої є спільна праця, обумовлює трудовий характер відносин привласнення-присвоєння між членами первісної общини. Найсуттєвіша її ознака полягає в єдності власності й праці, яка є засобом привласнення-присвоєння умов і результатів виробництва. При цьому споживання результатів виробництва регулюється зрівнювальним принципом. На ранніх етапах первісної спільної власності праця ще не поділялася на необхідну й додаткову, відповідно й продукт – на необхідний і додатковий: уся праця і весь продукт були необхідною працею і необхідним продуктом, що унеможливило експлуатацію одних членів общини іншими та класову структуру общини.

Отже, первіснообщинна власність є історично першим видом спільного типу власності на землю як основний засіб виробництва, основна умова життя і діяльності людей. Її сутнісною особливістю є належність землі общині, всім її членам разом узятим, тобто кожному члену общини як індивіду, який живе разом з общиною, а не окремо від неї. В общині окремі індивіди є суб'єктами лише використання землі.

Приватний тип власності. Поступовий розвиток продуктивних сил у межах первісної общини зумовив таке зростання продуктивності праці, яке дало змогу окремим сім'ям забезпечувати своє існування за рахунок власної праці, а не всієї общини. На цій основі відбуваються якісні зміни відносин власності: 1) виокремлення у межах общини сімейно-індивідуальних господарств та їх відособлення від общини; 2) праця з безпосередньо суспільної перетворилася на приватну і почала поділятися на необхідну й додаткову працю, а продукт – на необхідний і додатковий продукт; 3) зрівнювальний принцип розподілу продуктів виробництва перетворився на трудовий спосіб розподілу: присвоєння продуктів виробництва почало здійснюватися через обмін товарів, який регулюється величиною втіленої у них праці. Ці зміни

спричинили розпад спільної власності й становлення приватного її типу. У межах цього типу виокремлюють нетрудову і трудову приватну власність.

Нетрудова приватна власність. До нетрудової приватної власності, тобто заснованої на чужій праці, належать рабовласницька, феодальна і капіталістична.

- *Рабовласницька власність.* Рабовласницька власність є історично першим видом класової, експлуататорської за характером приватної власності. Її економічною основою був такий рівень розвитку продуктивних сил, за якого праця рабів давала змогу виробляти продукту більше, ніж було потрібно для відтворення їх робочої сили, тобто створювати не лише необхідний, а й додатковий продукт. Рабовласницьку власність характеризують такі основні ознаки: 1) раб є належністю індивідуального або колективного власника (общини, храму, держави), який розпоряджається ним і використовує його як знаряддя праці, що «розмовляє»; 2) рабовласницька власність економічно реалізується на основі позаекономічного примусу рабів до праці й утілюється у присвоєнні рабовласником усього (необхідного й додаткового) продукту праці рабів; 3) за всіх типів рабства раб не є власником ні засобів виробництва, ні результатів своєї праці: частину продукту праці рабів, що відповідає необхідному продукту, рабовласник віддає на споживання рабу (як корм робочій худобі) для відтворення його робочої сили.

Відносини рабовласницької власності зводяться до двох основних форм: класичної (античної) і патріархальної.

а) *Класичне (античне) рабство.* Базувалося на досить розвинутих товарно-грошових відносинах. Йому було властиве реальне і юридичне закріплення належності раба рабовласникові.

б) *Патріархальне рабство.* Воно базувалося на натуральному виробництві й локалізувалося в межах домашнього господарства, його ознакою була спільна участь рабовласників і рабів у трудових процесах. У багатьох відношеннях патріархальне рабство було не таким жорстоким, як класичне.

Цим основним формам рабовласницької власності відповідали два типи рабів: 1) раби, позбавлені будь-якої господарської самостійності; 2) раби, яким надавалося право володіти рухомим і нерухомим майном, вести своє господарство, мати сім'ю, платити податки – так звані раби на пікулі. Другий тип рабства вже мав деякі риси феодальної власності.

- *Феодальна власність.* Це історично інший вид класової, експлуататорської за своїм характером приватної власності. Її основою була власність на землю як складна сукупність відносин належності, володіння, розпоряджання і користування землею між феодалами (відносини васалітету), з одного боку, та феодалами і кріпаками – з іншого. Кріпаки, на відміну від рабів, були вже не об'єктами, а суб'єктами відносин феодальної земельної власності.

Істотними ознаками феодальної власності є:

– належність землі феодалам;

- користування й володіння кріпаками землями, що належали феодалам, як умова виконання на користь феодалів різних повинностей;
- земельна й особиста (кріпацька) залежність селян від феодалів;
- економічна реалізація феодалської власності на землю на основі позаекономічного примусу феодалами закріпачених селян до праці; присвоєння феодалами додаткової праці і додаткового продукту, створеного закріпаченими селянами.

Структура феодалської власності характеризується тим, що земля феодалської вотчини (маєтку) поділялася на панську й селянську. Господарювання селян на «своєму» наділі було умовою розвитку господарства феодала і мало на меті забезпечувати не селянина засобами для життя, а феодала – робочими руками, тобто прикріплення селян до землі було засобом їх експлуатації. При цьому кріпаки були не тільки користувачами невеликих ділянок землі біля їхніх дворів, а й співвласниками общинної землі. Це зумовлювалося тим, що основу феодалської вотчини становила, як правило, селянська община, але не вільна, а залежна, кріпосна, селянські наділи в ній були своєрідною натуральною заробітною платою закріпачених селян.

Феодалська власність економічно реалізовувалася через різні форми феодалської земельної ренти, яка своїм змістом мала присвоєння феодалами через відносини земельної та особистої залежності селян створеного ними додаткового продукту у формі відробітної ренти (панщини), натуральної ренти (ренти продуктами) і грошової ренти. Кожна з цих форм земельної ренти відображала відповідний етап у розвитку феодалської власності.

- *Капіталістична власність.* Історично третій вид класової, експлуататорської за своїм характером приватної власності, яка принципово відрізняється від рабовласницької і феодалської.

Основою капіталістичної власності є відношення «наймана праця – капітал», яке передбачає та втілює у собі:

- існування в суспільстві найманих працівників – людей, які є власниками своєї здатності до праці (робочої сили), але позбавлені засобів виробництва і відповідно засобів для життя, що обумовлює необхідність найму до роботодавців (капіталістів);
- існування в суспільстві капіталістів – людей, які є власниками засобів виробництва та грошей і здійснюють виробництво благ на основі найманої праці;
- економічний примус до праці найманих робітників, формою якого є продаж ними капіталістам своєї робочої сили як особливого товару, в чому полягає товарний, тобто економічний, спосіб поєднання особистого та речового факторів виробництва;
- присвоєння найманими працівниками через заробітну плату вартості своєї робочої сили, а капіталістами через прибуток – додаткової вартості, які є відповідно вартісними формами необхідного і додаткового продукту, створюваного необхідною і додатковою працею найманих працівників.

На відміну від юридичного змісту капіталістичної власності (належності капіталістам умов виробництва, а найманим працівникам їх робочої сили), її економічний зміст у межах відношення «наймана праця – капітал» зводиться до присвоєння капіталістом додаткової вартості, яка є різницею між вартістю, яку створює найманий працівник, і вартістю його робочої сили. Тому капіталістична власність обумовлює неможливість присвоєння найманими працівниками всієї вартості продукту своєї праці. У цьому й полягає експлуатація найманих працівників.

У межах усієї сукупності відносин капіталістичної власності додаткова вартість стає об'єктом розподілу між власниками промислового, торгового, позичкового та фінансового капіталу, землевласниками, власниками продуктів інтелектуальної діяльності тощо. У відносинах між ними додаткова вартість набуває перетворених форм промислового прибутку, торгового прибутку, підприємницького доходу, позичкового відсотка, дивіденду, земельної ренти та інших доходів, які є економічними інструментами присвоєння власниками капіталу відповідної частки додаткової вартості. Особливим суб'єктом присвоєння, розподілу та перерозподілу додаткової вартості через податкову систему є держава.

Поряд з різними видами нетрудової (заснованої на чужій праці) приватної власності сучасному ринковому господарству властивий особливий вид приватної власності – трудова приватна власність.

Трудова приватна власність. Виникла вона ще в період розкладу первіснообщинної власності. В її межах трудова приватна власність утілилася у формі індивідуальних селянських господарств усередині сусідської (територіальної) общини. Цей вид приватної власності супроводжує всю подальшу історію людства. Його економічну основу утворює такий рівень продуктивності праці, який дає змогу окремій сім'ї виробляти принаймні стільки продуктів, скільки їй необхідно для існування. На основі поглиблення суспільного поділу праці у межах трудової приватної власності виникає виробництво найрізноманітніших продуктів, що стають товарами.

Трудова приватна власність базується на праці власника засобів виробництва, тому її сутність характеризується двома основними особливостями. *Перша особливість трудової приватної власності* полягає в тому, що вона базується на єдності праці і власності. Це виявляється у поєднанні безпосередніх виробників із засобами виробництва: останні належать виробникові, він ними володіє, розпоряджається й користується. На цій основі праця виробника є «знаряддям» первинного привласнення, результатом якого є належність суб'єкту трудової приватної власності всього (необхідного й додаткового) продукту своєї праці. Це властиве як для натурального, так і для товарного господарства: за натурального господарства результат праці присвоюється як продукт, а за товарного – у формі товару. Обмін його на товари, які виробляють інші товаровиробники, опосередковується особливою формою вторинного присвоєння – товарно-грошовими відносинами. У відносинах товарного обміну товаровиробники

присвоюють еквівалентну кількість праці, втіленої у товарах, що обмінюються. Тому трудовій приватній власності не властиві ні позаекономічні, ні економічні форми експлуатації: вона втілює в собі весь набір економічних стимулів до підвищення ефективності виробництва – у цьому полягає *друга основна особливість трудової приватної власності*. Цими двома особливостями трудовий вид приватної власності за своїм соціальним характером ідентичний зі спільною власністю.

Розглянуті властивості приватної власності свідчать, що цей тип власності не є соціально однорідним. Він містить такі види та форми, які базуються в одних випадках на відриві праці від власності, тобто на відчуженні безпосередніх виробників від засобів виробництва, на застосуванні та експлуатації чужої праці (рабовласницький, феодалський та капіталістичний види приватної власності а в інших випадках – на єдності праці і власності, і тому не містять експлуатації праці (всі форми трудового виду приватної власності). У цьому полягає складність і неоднозначність категорії «приватна власність», необхідність розмежування тих її видів та форм, які базуються в одних випадках на власній, а в інших – на чужій праці, з метою максимального використання позитивних властивостей приватної власності та поєднання її потенціалу з позитивними властивостями спільної власності.

Комуністична власність. У теоретичному аспекті вона обґрунтована К. Марксом і Ф. Енгельсом і трактується як вищий ступінь другого (після первіснообщинного) виду спільного типу власності і наслідок розвитку та самозаперечення капіталістичної приватної власності. Історичну логіку становлення комуністичної власності К. Маркс убачав у тому, що капіталістичний спосіб привласнення, який впливає з капіталістичного способу виробництва, а тому і капіталістична приватна власність є першим запереченням індивідуальної приватної власності, заснованої на власній праці. Проте капіталістичне виробництво породжує з необхідністю природного процесу своє власне заперечення. Це – заперечення заперечення. Воно відновлює не приватну власність, а індивідуальну власність на основі досягнень капіталістичної ери: на основі кооперації і спільного володіння землею та створеними самою працею засобами виробництва.

Основними властивостями комуністичної власності в її теоретичній формі є:

- приналежність основних засобів та умов виробництва всім індивідам суспільства разом узятим, а тому кожному з них як суспільно-об'єднаним індивідам – як таким, що живуть та працюють у єдності із суспільством (один з одним), а не окремо від нього (одне від одного). Тому за комуністичного привласнення основні засоби виробництва є об'єктами підпорядкування (володіння, розпорядження та використання) кожного індивіда, а їх належність – усіх індивідів. У цьому полягає індивідуальна (але не приватна) сутність суспільної комуністичної власності;
- економічною основою комуністичної власності є праця не як

необхідність «заробити на життя» або засіб для життя, а як внутрішня потреба людини до реалізації своїх здібностей, сутнісних сил, тобто творча праця, яка не потребує зовнішніх стимулів (зарплати тощо), – праця, що є стимулом у самій собі;

- відносини поєднання індивідів із засобами виробництва мають безпосередньо-суспільну форму, тобто не опосередковуються купівлею-продажем робочої сили;
- розподіл і присвоєння предметів особистого споживання здійснюється за принципом «кожний – за здібностями, кожному – за потребами».

Основою існування комуністичної власності може бути лише якісно інший, порівняно із сучасним, стан розвитку продуктивних сил, виробництва: за змістом вона має бути втіленням науки, тобто технологічним застосуванням всебічно розвиненими індивідами засобів виробництва і технологій як продуктів інтелектуальної (наукової) діяльності. Іншими словами, основою комуністичної власності може бути творча праця не як засіб існування, а як потреба універсально розвинених індивідів, якою створюється інтелектуальний продукт як об'єкт інтелектуальної власності. Її становлення виявляється у тих паростках автоматизовано-інформаційних технологій, які притаманні розвинутих країнам, спрямованим у так зване посткапіталістичне, постіндустріальне, інформаційне суспільство. У цих своїх теоретичних властивостях комуністична власність ще не була реальністю в жодній країні світу.

- *Соціалістична власність.* Першим ступенем становлення комуністичної власності марксистська політекономія розглядає соціалістичну власність. Згідно з офіційною ідеологією КПРС і практикою формування соціалістичного суспільства у колишньому СРСР соціалістична власність на основні засоби виробництва вважалася спільною власністю двох рівнів: загальнонародного і групового відповідно у двох її формах: державної та колгоспно-кооперативної власності. *Загальнонародна власність* трактувалась як приналежність основних засобів виробництва (землі, заводів, систем транспорту і зв'язку, енергопостачання тощо) всьому народу, а *колгоспно-кооперативна форма* – як приналежність засобів (крім землі) і результатів сільськогосподарського виробництва, певним групам суспільства – членам колективних господарств.

У раціонально-теоретичному економічному змісті сутнісними властивостями соціалістичної власності є:

- привласнення належних суспільству чи колективним господарствам засобів виробництва кожним виробником «за робочою силою», тобто за здатністю робітника володіти і використовувати певні засоби виробництва, що детермінується існуючим суспільним поділом праці;
- опосередкування з'єднання особистісного та речового факторів виробництва зовнішніми економічними стимулами (заробітною платою, доходами), оскільки праця ще не стала першою життєвою потребою, а є необхідністю, тобто засобом для життя;

- розподіл та присвоєння предметів особистого споживання за принципом «кожний – за здібностями, кожному – за працею» через товарно-грошові відносини;
- економічне відособлення господарюючих суб'єктів як товаровиробників у межах загальнонародного і кооперативного секторів економіки;
- функціонування господарюючих суб'єктів на засадах комерційного (господарського) розрахунку;
- органічне поєднання планомірної і ринкової форм організації у функціонуванні економіки у цілому і кожного суб'єкта господарювання.

Співвідношення теорії соціалістичної власності з практикою її ділення й функціонування в СРСР свідчить, що жодна корінна властивість загальнонародної власності не набула адекватних форм свого буття.

Одержавлення всіх основних економічних процесів надало суспільній власності ірраціонального характеру. Це проявилось у тому, що:

- працівники державних підприємств реально не були самостійними суб'єктами привласнення суспільних засобів виробництва, по суті вони були найманими працівниками держави;
- не будучи самостійними господарюючими суб'єктами, трудові колективи державних підприємств не стали суб'єктами відносин економічної відокремленості у формі господарського розрахунку як сутнісної властивості соціалістичної власності;
- товарно-грошові відносини в рамках суспільної власності функціонували не відповідно до законів товарного виробництва і тому не мали ринкової організації, тобто були товарними не за своїм змістом, а лише за зовнішньою формою;
- принцип розподілу «за працею» був деформований зрівняльним розподілом.

Одержавленою була і друга форма соціалістичної власності – колгоспно-кооперативна. Неколективні господарства як її суб'єкти, а держава визначала основні економічні параметри функціонування колгоспів: структуру та обсяги виробництва, рівень державних цін на продукти та засоби виробництва тощо. Це зумовило те, що розміри доходів колгоспів, а тому і рівень оплати праці колгоспників, теж визначалися державою. Тобто в умовах тотального одержавлення економіки і загальнонародна, і групова спільна власність не функціонували відповідно до своїх сутнісних властивостей, загальним наслідком чого була слабка мотивація працівників державних і кооперативних підприємств у підвищенні продуктивності праці, ефективності виробництва, рівня життя. Це й зумовило необхідність реформування усієї одержавленої системи відносин власності.

4.5. Форми власності в сучасній ринковій економіці

За своєю сутністю, змістом та економічною реалізацією кожна форма власності сучасного ринкового господарства може бути класифікована як одноосібна (індивідуальна), групова, державна та комунальна (муніципальна) власність.

Одноосібна (індивідуальна) власність. Особлива форма трудового або нетрудового видів приватного типу власності. Вона характеризується належністю засобів виробництва окремій особі. Економічний зміст одноосібної власності обумовлюють володіння, розпоряджання та використання засобів виробництва суб'єктом, якому вони належать. Економічна реалізація одноосібної власності може здійснюватись на основі праці власника засобів виробництва і на основі найманої праці. У першому випадку вона є цілком трудовою, У другому – частково нетрудовою формою приватної власності. Економічними формами реалізації трудової одноосібної власності є присвоєння її суб'єктом продукту свого виробництва або доходу від його продажу. Одноосібна власність із використанням найманої праці економічно реалізується у присвоєнні власником засобів виробництва тієї частки доходу від продажу належного йому продукту, яка залишається у нього після виплати найманому працівникові заробітної плати. Отже, *одноосібна власність* – це особлива організаційна форма приватної власності, що характеризується належністю умов виробництва окремим індивідам, які здійснюють виробництво на основі як своєї, так і чужої (найманої) праці.

Групова власність. Вона охоплює будь-які форми власності, в яких суб'єктами належності засобів виробництва (майна, капіталу) є дві і більше фізичних та юридичних осіб. У межах цієї загальної властивості кожна з форм групової власності має якісні особливості свого змісту та економічної реалізації. Тому в межах групової власності необхідно розрізняти форми власності, які базуються в одних випадках на спільній сумісній (колективній), а в інших – на спільній частковій (дольовій) належності засобів виробництва їх суб'єктам.

Спільна сумісна (колективна) власність. Як різновид групової, вона є організаційною формою спільного типу власності, оскільки всі її об'єкти загалом є належністю всіх її суб'єктів разом, тобто належністю кожного її суб'єкта. Це означає, що спільній сумісній власності не притаманна фіксація належності тієї чи іншої частки загального майна за окремими її суб'єктами, тому за своєю сутністю вона є колективною власністю. Економічний зміст (процес реалізації) спільної сумісної власності утворюють відносини спільного володіння, розпоряджання та використання майна її суб'єктами на основі власної праці. Економічними формами реалізації об'єктів спільної сумісної власності є створюваний спільною працею її суб'єктів продукт чи дохід від його продажу, які також є спільною сумісною власністю.

Особливими формами спільної сумісної власності є сімейна власність, власність селянського (фермерського) господарства та власність так званих

«народних» підприємств, що належать їх працівникам. При застосуванні найманої праці дохід господарств, заснованих на колективній власності, збільшується на величину вартості продукту, створеного найманим працівником, за мінусом величини його заробітної плати.

Спільна часткова (дольова) власність. Будучи різновидом групової власності, спільна часткова (дольова) власність, на відміну від спільної сумісної (колективної) власності, органічно поєднує сутнісні риси як спільного, так і приватного типів власності і тому є «змішаною», тобто спільно-приватною власністю. Сутність спільної часткової (дольової) власності полягає у двоїстості відносин належності її об'єктів її суб'єктам: усе майно спільної часткової (дольової) власності є, з одного боку, належністю усіх її суб'єктів разом узятих, а з іншого – належністю окремих суб'єктів у тій частці, яка відповідає частці (паю), внесений кожним суб'єктом у спільне майно підприємства, заснованого на спільній частковій власності.

Процес реалізації (економічний зміст) спільної часткової власності утворюють виробничі відносини щодо володіння, розпоряджання та використання майна спільної часткової власності між її суб'єктами на основі їх власної та найманої праці. Загальною економічною формою реалізації об'єктів спільної часткової власності є прибуток, який присвоюють її суб'єкти пропорційно частці кожного з них у майні підприємства. Особливими формами спільної часткової (дольової) власності є партнерська (товариська) кооперативна та акціонерна власність (за певними своїми ознаками).

Партнерська (товариська) форма власності. Вона виникає внаслідок об'єднання капіталу (майна) двома чи більшою кількістю фізичних та юридичних осіб на принципі спільної належності капіталу партнерства всім учасникам та особистої (приватної) належності кожному з партнерів тієї його частки, яку він вніс у майно партнерства. На основі цієї сутнісної властивості партнерської форми власності утворюються різні види партнерських підприємств: товариства з необмеженою (повною) відповідальністю, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства, командитно-акціонерні товариства. Відмінності між цими видами товариств полягають у способах економічної реалізації партнерської власності, насамперед у мірі відповідальності учасників партнерств за борговими зобов'язаннями товариства та у мірі їх участі у володінні, розпоряджанні та використанні майна партнерства. Усім різновидам товариств притаманна загальна форма економічної реалізації партнерської власності: нею є прибуток товариств, який розподіляється між партнерами та присвоюється ними пропорційно їх частці у капіталі товариства.

Кооперативна форма власності. Її сутнісна властивість полягає в тому, що майно (капітал) кооперативу, яке формується за рахунок вступних та пайових внесків його учасників, має двоїстий суспільний характер: з одного боку, воно є належністю всіх учасників кооперативу як їх спільна (колективна) власність, а з іншого – залишається належністю кожного з кооператорів у межах частки, пропорційної паю, внесеному кожним у майно кооперативу.

Тобто кооперативна власність є особливою формою організації спільної часткової (дольової) власності і тому є «змішаною» формою власності. У цьому полягає її юридичний зміст.

Процес економічної реалізації кооперативної власності опосередковується виробничими відносинами між кооперативом, його учасниками і найманими працівниками щодо первинного привласнення умов виробництва і вторинного привласнення (присвоєння) результатів виробництва. Цей процес починається зі спільного використання учасниками кооперативу та найманими працівниками належних учасникам кооперативу засобів виробництва і закінчується присвоєнням кооперативом, його учасниками та найманими працівниками результатів виробництва у формах валового доходу кооперативу, доходів його членів і заробітної плати найманих працівників.

Виникнення кооперативної власності є реакцією на розвиток капіталістичних відносин, вона – виразник інтересів дрібних ремісників, які об'єднуються для захисту своїх споживчих інтересів, виробництва продуктів, гарантування зайнятості тощо. Руйнування дрібного господарства капіталізмом є водночас чинником зародження кооперації: соціальні класи, які з розвитком капіталізму опинилися в залежному становищі, використовують кооперацію як спосіб повернення своєї господарської самостійності й незалежності. Кооперативна власність виникає за розвинутих товарно-грошових і кредитних відносин, існування найманої праці, інших атрибутів ринкового господарства й орієнтована на ринок.

Акціонерна форма власності. Її суб'єктом є акціонери (власники акцій), а об'єктом – реальний і фіктивний капітал акціонерного товариства (АТ). *Реальний капітал* АТ, представлений засобами виробництва та іншим майном, утворюється за рахунок коштів, отриманих АТ від продажу своїх цінних паперів (акцій, облігацій тощо), які є так званим *фіктивним капіталом* АТ.

Акціонерна власність характеризується належністю реального капіталу АТ усім його акціонерам разом узятим як спільного, неподільного об'єкта власності. Фіктивний капітал є індивідуальною належністю кожного акціонера у тій частці, яка ним була придбана. Він перебуває у безпосередньому володінні, розпоряджанні та використанні певного акціонера, тобто є об'єктом приватної власності. Така двоїстість акціонерної власності визначає її сутність як спільно-приватної власності. Ця її сутнісна властивість обумовлює право кожного акціонера брати участь в управлінні (володінні, розпоряджанні та використанні) реальним капіталом та прибутками АТ відповідно до кількості належних акціонеру акцій за принципом «одна акція – один голос» на загальних зборах акціонерів.

Виникнення акціонерної власності є природним результатом пошуку практикою господарювання такої форми власності, яка забезпечувала б у своїх межах позитивне розв'язання суперечностей, притаманних одноосібній та деяким різновидам партнерської власності. Йдеться про суперечність між потребою власників підприємств у все більших розмірах капіталу і

обмеженими ресурсами господарств одноосібного володіння, а також про суперечність між величиною внесеного паю і мірою відповідальності пайовика у партнерствах із повною відповідальністю. Ці суперечності позитивно розв'язуються саме акціонерною формою власності: вона дає змогу об'єднати розрізнені грошові кошти в один великий за розмірами капітал завдяки випуску та продажу акцій, а також привести у відповідність міру відповідальності акціонера, величину його внеску в капітал АТ (в акціонерному товаристві майнова відповідальність акціонера обмежується лише вартістю куплених ним акцій).

Акціонерна власність є найрозвинутішою формою організації спільної приватної власності. Зміст економічної реалізації акціонерної власності полягає у первинному привласненні засобів виробництва АТ його акціонерами-працівниками та найманими працівниками; в участі акціонерів в управлінні АТ; у присвоєнні акціонерами та найманими працівниками АТ різних форм доходів, у яких економічно реалізується акціонерна власність. Основними економічними формами реалізації акціонерної власності є: прибуток АТ; дивіденд акціонерів і заробітна плата найманих працівників, у яких реалізується реальний капітал АТ; доходи акціонерів від продажу ними належних їм цінних паперів і доходи посередників від операцій з ними на ринку цінних паперів. Ці доходи є економічними формами реалізації фіктивного капіталу АТ.

Державна форма власності. Вона репрезентує відносини володіння, розпоряджання та використання об'єктів загальнонародної (суспільної) власності через державу. Загальнонародна власність, на відміну від спільної власності на рівні окремих підприємств і територіальних громад (комунальної власності), є найвищим рівнем спільного типу власності. Її юридичний зміст утворює приналежність певних об'єктів (підприємств промисловості, енергетики, зв'язку, транспорту, установ науки, освіти, охорони здоров'я, коштів державного бюджету, цінних паперів, землі тощо) усьому народові країни, тобто кожному члену суспільства.

Саме в організації (опосередкуванні) державою відносин володіння, розпоряджання та використання об'єктів, які належать усьому народові, полягає сутність поняття «державна власність». Розуміння державної власності як належності об'єктів загальнонародної власності не всім членам суспільства, а державі виключає можливість існування загальнонародної власності. У такому розумінні вона є різновидом приватної власності – належністю службовцям (чиновникам) державного апарату.

Як представницька форма загальнонародної власності, державна власність подібна до акціонерної власності, оскільки капітал АТ є належністю не органу управління ним, а акціонерів, які наділяють членів цього органу повноваженнями володіння, розпоряджання та використання капіталу АТ. Зокрема, статтею 13 Конституції України визначається, що «земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної

(морської) економічної зони є об'єктами права власності українського народу. Від імені українського народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування в межах, визначених цією Конституцією».

Державна власність економічно реалізується працею працівників державних (загальнонародних) підприємств і службовцями всіх державних структур, які здійснюють управління об'єктами загальнонародної власності. Основними економічними формами реалізації державної власності є: прибуток державних підприємств і доходи їх працівників; дивіденди на пакети акцій, що перебувають у володінні держави; присвоєння державою частки ВВП країни через податки у формі державного бюджету; присвоєння певних часток державного бюджету службовцями відповідних структур держави та працівниками установ охорони здоров'я, освіти, науки тощо через заробітну плату; трансфертні (фр. *transfert* – передавати) доходи, що надаються державою і присвоюються членами суспільства, які потребують соціального захисту.

Як орган суспільства, що опосередковує відносини економічної реалізації об'єктів загальнонародної власності, держава є найзагальнішим суб'єктом економічного змісту суспільної власності і найзагальнішим суб'єктом регулювання відносин економічної реалізації об'єктів інших форм власності. Тому ступінь розвитку державної власності визначається не тільки обсягом об'єктів, які належать суспільству, а й обсягом регулювання державою економічних процесів у суспільстві як процесів первинного та вторинного привласнення. Чим менша частка державної власності як належності суспільству певних об'єктів, тим більша міра державного регулювання відносин привласнення-присвоєння у суспільстві.

Державна власність, з одного боку, і регламентуючий вплив держави на економіку – з іншого, за своєю сутністю є двома крайніми взаємопов'язаними формами реалізації державою функції регулювання у суспільстві відносин власності, між якими існує величезний спектр інших прийомів і способів впливу держави на соціально-економічні процеси в суспільстві.

Комунальна (муніципальна) форма власності. Вона є формою організації відносин володіння, розпоряджання та використання (економічної реалізації) об'єктів власності, які є належністю територіальних громад сіл, селищ і міст країни. Комунальна (муніципальна) власність – форма функціонування проміжних рівнів спільного типу власності, які перебувають між спільною власністю рівня колективів підприємств та спільною власністю рівня всього народу країни. Це означає, що незалежно від різновиду її суб'єктів (населення сіл, селищ та міст) комунальна власність є їхньою спільною власністю, а тому кожного свого суб'єкта.

Об'єктами комунальної (муніципальної) власності є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, земля, природні ресурси, комунальні підприємства, організації й установи, які належать територіальним громадам сіл, селищ, міст, районів у містах. *Суб'єктами управління майном комунальної*

власності є безпосередньо територіальні громади сіл, селищ і міст або сформовані ними органи місцевого самоврядування. У такому разі комунальна власність набуває особливостей представницької форми власності.

Економічна реалізація об'єктів комунальної власності здійснюється в інтересах усіх і кожного індивіда територіальних громад сіл, селищ і міст працею колективів муніципальних підприємств і організацій, а також працею службовців структур місцевих органів самоврядування, які управляють об'єктами комунальної власності. Основними економічними формами реалізації комунальної власності є прибуток комунальних підприємств і доходи їх працівників; доходи місцевих бюджетів; трансфертні доходи населення територіальних громад тощо.

Отже, певна форма власності є основою створення та функціонування певної форми підприємств. Це означає, що одноосібна (індивідуальна), партнерська (товариська), кооперативна, акціонерна та державна форми належності певних об'єктів їх суб'єктам є основою створення та функціонування відповідно підприємств одноосібного володіння, партнерств, кооперативів, АТ, державних підприємств. Саме через їх функціонування здійснюється економічна реалізація відповідних форм власності.

Основною історичною тенденцією еволюції відносин власності є діалектичне заперечення спільного типу власності приватним типом, а приватного типу – змішаними формами власності з їх майбутнім запереченням останніх інтелектуальною власністю, яка за своєю природою є індивідуальною суспільною власністю (табл. 4.3).

Загальну логіку еволюції власності визначають економічні закони суспільного виробництва: закон власності, закон піднесення потреб, закон економії робочого часу, закон вартості, закон додаткової вартості та ін. Саме їх дія призводить до появи та розвитку суспільного поділу праці, а він – до перетворення праці з безпосередньо суспільної на приватну, що є основою заперечення спільної власності приватною. Проте ці процеси мають свій протилежний аспект: суспільний поділ праці породжує кооперацію праці, усупільнює її, робить колективною.

Ця головна лінія діалектичного розвитку відносин власності є основою створення економічної системи, яка повинна сформуватися в Україні внаслідок реформ. Сучасну економічну систему України визначають два основних типи власності: спільна і приватна, які виступають у відповідних видах і формах власності.

Таблиця 4.3.

Класифікація типів, видів і форм власності

<i>Тип власності</i>	<i>Вид власності</i>	<i>Форма власності</i>
Спільна власність	Первіснообщинна власність Суспільна (загальнонародна) власність Власність населення територіальних громад Власність народних підприємств і сімейна власність	Племінно-родова власність Державна власність Комунальна (муніципальна) власність Спільна сумісна (колективна) власність
Приватна власність	Нетрудова приватна власність (заснована на чужій праці): – рабовласницька власність; – феодальна власність; – капіталістична власність Трудова приватна власність	Одноосібна, групова, державна Державна, групова, одноосібна Державна, одноосібна Одноосібна, групова, державна, муніципальна Одноосібна
Змішана власність	Спільно-приватна власність із найманою і без найманої праці	Партнерська, кооперативна, акціонерна

Навчальний тренінг:**Ключові слова**

Економічна система, виробничі відносини, продуктивні сили, господарський механізм, традиційна економіка, командна економіка, перехідна економіка, змішана економіка, ринкова економіка, власність, об'єкт власності, суб'єкт власності, економічна реалізація власності, тип власності, вид власності, форма власності.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте структуру економічної системи. Які складові господарського механізму Ви знаєте.
2. Які класифікації економічних систем вам відомі?
3. Які критерії класифікації покладені в основу формаційного підходу? Хто є його автором?
4. Що Вам відомо про концепцію ідеальних типів господарств?
5. Охарактеризуйте внутрішню структуру системи відносин власності?

6. Чим відрізняються економічний і юридичний зміст власності?
7. Як відбувається економічна реалізація власності?
8. Які типи власності Ви знаєте? У чому відмінності понять «тип», «вид» і «форма» власності?
10. Які форми власності існують у ринковій економіці і чим обумовлено їх існування?

Тема 5. Товарна форма організації суспільного виробництва. Товар і гроші

5.1. Основні форми суспільного виробництва

Поняття «форма суспільного виробництва» відображає економічну форму зв'язку (відносин) між людьми у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання благ у межах певного суспільного способу виробництва. Зміст форми суспільного виробництва утворюють суспільна форма праці та її продукту, їй підпорядковується суспільний спосіб поєднання особистісного і речового факторів виробництва, процеси привласнення засобів виробництва та присвоєння його результатів. Економічна форма зв'язку між людьми, як і самі виробничі відносини, визначається рівнем розвитку та суспільним характером продуктивних сил і тому є не сталою, а такою, що змінюється під впливом еволюції продуктивних сил, розвитку суспільного виробництва.

Історії відомі дві різні за своєю сутністю і змістом економічні форми зв'язку між людьми у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання благ: безпосередньо суспільна та речова, тобто опосередковано суспільна. Безпосередньо суспільна форма зв'язку притаманна натуральному, речова – товарному виробництву. Їх ще називають натуральним і товарним господарствами.

Натуральне виробництво. Вихідною формою суспільного виробництва в усіх народів було натуральне виробництво, упродовж тисячоліть воно було єдиною формою виробництва в окремих общинах за умов первіснообщинного ладу. Крім того, натуральне виробництво домінувало в межах рабовласницького способу виробництва в господарствах (латифундіях) рабовласників, селянських общинах і вільних землеробських сім'ях, а також у межах перших двох етапів розвитку феодального способу виробництва – у феодальних маєтках та сімейних господарствах селян-кріпаків.

Натуральне виробництво – виробництво благ безпосередньо для задоволення власних особистих і виробничих потреб виробників, їх споживання в господарстві.

Підпорядкування виробництва безпосередньому задоволенню потреб виробників означає, що у натуральному господарстві зв'язок між виробництвом і споживанням є безпосереднім: він не опосередковується обміном продуктів праці як товарами, що притаманне товарній формі

виробництва. Тому виробничі відносини у натуральному господарстві не уречевлюються, тобто не набувають форми відносин між товарами (речами), а є відносинами безпосередньо між індивідами натурального господарства і тому виступають прозоро у процесах виробництва, розподілу, обміну та споживання продуктів праці.

Безпосередній зв'язок між виробництвом і споживанням та безпосередні відносини між виробниками зумовлюють безпосередньо суспільний характер виробництва в межах натуральних господарств. Найсуттєвішими його властивостями є планомірність та безпосередньо суспільний характер праці і продукту праці.

Планомірність – форма організації суспільного виробництва, за якої обсяги та структура (пропорції) вироблюваних благ визначаються господарюючими суб'єктами свідомо, до початку реального процесу виробництва.

Саме планомірна форма виробництва надає праці та її продукту безпосередньо суспільний характер. Це означає, що в межах натурального господарства праця кожного виробника функціонує як органічна частка сукупної праці і тому її продукт є органічною складовою всього вироблюваного продукту. Ось чому натуральне виробництво не потребує ринкового механізму як особливої форми вияву суспільної значущості (характеру) праці, втіленої в її продукті, оскільки в межах планомірної форми виробництва праця кожного виробника визнається індивідами натурального господарства суспільною працею, а її продукт – суспільним продуктом.

Безпосередньо суспільний характер виробництва в межах натуральних господарств виявлявся через відносини особистої залежності виробників. Їх основою є *кооперація праці* – узгоджена суспільна праця багатьох осіб у тому самому або в різних, але пов'язаних процесах виробництва. У межах кооперованої праці не відбувається стійке закріплення окремих індивідів за виробництвом певного продукту чи виконанням певної операції, тобто не існує тієї форми суспільного поділу праці, яка перетворює продукт діяльності окремого учасника кооперованої праці на товар. Навпаки, виготовлення і проміжного, і кінцевого продукту на основі кооперації праці в межах натурального господарства є наслідком *зміни праці* – переходу виробників від одних до інших видів діяльності на основі особистих зв'язків у трудових процесах. У цьому полягає сенс поняття «відносини особистої залежності». Це пояснює, чому суспільні відносини в межах натурального господарства були відносинами особистої, а не речової залежності, притаманної товарному виробництву. У межах натуральних господарств рабовласницьких латифундій і феодальних маєтків на зумовлені кооперацією праці відносини особистої залежності виробників накладалися відносини особистої залежності рабів і кріпаків, зумовлені відносинами рабовласницької і феодальної власності.

Локалізація кооперації праці і відносин особистої залежності в межах окремих натуральних господарств перетворювала їх на економічно самостійні та ізольовані від інших господарств осередки. Для них характерним був замкнутий рух продуктів: усе, що вироблялося, не виходило за їх межі, тому

рівень споживання індивідів натуральних господарств визначався тільки обсягами власного виробництва. Це зумовлювало нерозвинутість та одноманітність потреб, відповідно обмежувало мету виробництва. Відсутність обміну продуктами праці між натуральними господарствами була причиною застигlosti обсягів і структури потреб господарюючих суб'єктів, галузевих пропорцій, суспільних форм і технологічних способів виробництва благ, застою у розвитку продуктивних сил. Усе це визначало історичну стійкість натурального господарства.

Така характеристика натурального виробництва зумовлена підпорядкуванням виробництва безпосередньо задоволенню потреб виробників, тому вона є загальною для всіх видів натуральних господарств у межах первіснообщинного, рабовласницького і феодального способів виробництва. Проте ця характеристика не відображає суспільно-економічні особливості виробництва продуктів у межах різних видів натуральних господарств, зумовлені відносинами первіснообщинної, рабовласницької та феодальної власності.

Натуральне виробництво в межах первіснообщинного ладу. На перших етапах його існування найсуттєвішою соціально-економічною особливістю цього ладу була спільна власність на землю (належність землі общині) та спільно-індивідуальне присвоєння всього виробленого продукту. На етапі розкладу первісної общини, матеріальним підґрунтям якого було зростання продуктивності праці на основі виготовлення та застосування металевих знарядь праці, виникають моногамні родини, відбувається їх відособлення від родової общини. Спільно-індивідуальне привласнення засобів виробництва і продуктів праці поступово перетворюється на їх сімейно-індивідуальне привласнення – започатковуються різні види приватної власності. На її основі виникають натуральні господарства вільних селянських родин (сімей) у межах різних форм сусідської (територіальної) общини, натуральні господарства рабовласницьких латифундій та феодальних маєтків.

Натуральні господарства вільних селянських родин. Їх соціально-економічною особливістю було колективно-індивідуальне привласнення селянською родиною всього виробленого нею продукту. Ця особливість зумовлена своєрідною основою натуральних господарств вільних селянських родин – не експлуататорською трудовою приватною власністю. Її сутність становить єдність праці і власності – використання власною працею членами родини належної їй землі та інших знарядь праці.

Натуральне виробництво в межах рабовласницьких господарств. Це виробництво ґрунтувалося на принципово іншій соціальній основі – на розриві праці і власності. Він полягає у відчуженні безпосередніх виробників (рабів) не лише від засобів виробництва (землі, знарядь праці), а й самих від себе, оскільки і засоби виробництва, і раби належали рабовласникам. Така соціальна основа виробництва зумовлювала позаекономічний спосіб поєднання особистісного та речового факторів виробництва шляхом насильницького примусу рабів до праці та присвоєння рабовласником усього вироблюваного

ними продукту. Частина його, що відповідала необхідному продукту рабів, рабовласник спрямовував на особисте споживання рабів з метою відтворення їх робочої сили.

Натуральне виробництво в межах феодальних маєтків. Воно ґрунтувалося на розриві власності і праці, відчуженні безпосередніх виробників (кріпаків) від землі. Його особливостями були належність землі феодалу (поміщику), особиста (кріпацька) залежність селян від поміщика, право селянської родини користуватися певним наділом поміщицької землі у своєму господарстві як умова праці на феодала (закріпачення). Ці особливості феодальної власності зумовлювали присвоєння поміщиком створюваного кріпаками додаткового продукту у формах відробіткової ренти (панщини), натуральної ренти (ренти продуктами) та грошової земельної ренти, а необхідного продукту – закріпаченою селянською родиною.

З огляду на відносини привласнення-присвоєння засобів і продуктів виробництва натуральні господарства за їх соціально-економічним змістом можуть бути не експлуаторськими або експлуаторськими.

Товарне виробництво. За своєю сутністю товарна форма виробництва є опосередковано суспільною формою зв'язку (відносин) між товаровиробниками.

Товарне виробництво – виробництво благ безпосередньо для обміну на продукти, які виробляють інші виробники.

За такої організації суспільного виробництва кожен відособлений виробник спеціалізується на виготовленні одного продукту. Тому для задоволення суспільних потреб необхідні обмін чи купівля-продаж продуктів на ринку, внаслідок чого вони перетворюються на товари.

На відміну від натурального господарства, в межах якого виробничі відносини є безпосередніми відносинами виробників, у товарному (ринковому) господарстві відносини між виробниками набувають опосередкованої форми – форми відносин між речами (товарами). З огляду на форму економічного зв'язку між виробниками перехід до товарного виробництва є сходженням людства на вищий щабель розвитку своєї соціальності – переходом до нової епохи, що характеризується речовою залежністю між людьми. Наступний щабель розвитку людства визначають як заперечення товарної форми виробництва безпосередньо суспільною як найвищою формою розвитку зв'язку (відносин) між людьми. Розглядаючи об'єктивний процес розвитку форми суспільного виробництва, К. Маркс писав, що «відношення особистої залежності (на початку абсолютно первісне) – це перший щабель суспільства, за якого продуктивність людей розвивається ще недостатньо та ізольовано. Особиста залежність, заснована на речовій залежності, – другий щабель, за якого вперше утворюється система суспільного обміну речей, універсальних відносин, всебічних потреб та універсальних потенцій. Вільна індивідуальність, заснована на універсальному розвитку індивідів та перетворенні їх колективної, суспільної продуктивності на їх суспільне надбання, – є третім щаблем розвитку людства».

Виробництво продуктів як товарів почалося в період розкладу первіснообщинного ладу, набуло поширення у рабовласницькому і феодальному суспільстві. Проте в межах цих суспільних способів виробництва панувало натуральне господарство, на товари перетворювалася незначна частина продуктів праці. Але поступово в межах феодалізму, особливо на вищому ступені його розвитку, якому відповідала грошова форма феодальної земельної ренти, обсяг виробництва товарів досяг значних розмірів. При капіталізмі виробництво продуктів як товарів стає домінуючим, набуває загального характеру, тобто абсолютна більшість продуктів перетворюється на товари, товаром стає і робоча сила найманих працівників. У процесі розвитку товарного виробництва та виникнення грошей обмін товарів, який відображає формула $G-T$, перетворюється на купівлю-продаж, тобто на їх обіг ($G-G-T$).

Основою перетворення натурального виробництва на товарне є виникнення суспільного поділу праці та приватної власності на засоби виробництва і продукти праці.

Суспільний поділ праці – спеціалізація, стійке закріплення виробників за виготовленням певних продуктів або за певними видами діяльності чи виробничими операціями.

Суспільний поділ праці ґрунтується на диференціації праці виробників на її види та підвиди (працю землероба, ремісника тощо). Це призводить, з одного боку, до відокремлення виробників, а з іншого – до їх залежності один від одного, необхідності обміну між ними продуктами своєї діяльності. Внаслідок цього виникає система суспільної праці, протилежна системі праці натурального господарства, що ґрунтується не на поділі (спеціалізації), а на зміні праці.

Чинником виникнення та розвитку суспільного поділу праці є закон економії праці (робочого часу).

Закон економії праці (робочого часу) – суттєвий (внутрішній), стійкий обернено пропорційний причинно-наслідковий зв'язок між величиною робочого часу як міри витрат праці та її результатом.

Існування і дія цього закону, який ще називають законом зростання продуктивності праці, зводиться до того об'єктивного факту, що зменшення робочого часу, а отже, і витрат праці на виготовлення певного продукту має наслідком збільшення кількості вироблених продуктів. Це дає змогу окремому виробникові і суспільству за обмеженого ресурсу робочого часу урізноманітнювати і повніше задовольняти свої потреби. Спеціалізація виробників на виготовленні певного продукту чи здійсненні певної виробничої операції забезпечує підвищення вмістості виробників; економію тієї частки робочого часу, яка непродуктивно витрачається при переході від однієї операції до іншої; сприяє створенню спеціалізованих знарядь праці, що є матеріальною основою винаходу та застосування робочих машин, тобто переходу до машинного (індустріального) технологічного способу виробництва благ. Не випадково А. Сміт вважав спеціалізацію провідною

силою економічного розвитку.

Суспільний поділ праці класифікують за видами і формами. За видами поділ праці існує всередині суспільства та всередині підприємства.

Поділ праці всередині суспільства. Реалізується він у таких формах, як загальний та частковий поділ праці. Крім того, його різновидом є міжнародний поділ праці.

Загальний поділ праці. Є поділом суспільного виробництва на його великі роди: сільське господарство, промисловість, транспорт тощо.

Частковий поділ праці. Він є поглибленням загального поділу праці: поділом сільського господарства, промисловості, транспорту тощо на їх галузі та підгалузі.

Міжнародний поділ праці. Характеризується спеціалізацією окремих країн на виробництві продуктів, для яких вони мають найсприятливіші природні та економічні умови.

Розмежування двох видів суспільного поділу праці має принципове значення для розуміння зв'язку між суспільним поділом праці і перетворенням натурального виробництва на товарне. Умовами цього процесу є спеціалізація виробників на виготовленні певного продукту та їх економічна відокремленість. Вони притаманні лише загальній та частковій формам суспільного поділу праці всередині суспільства. Праця виробників, які спеціалізуються на виробництві певних продуктів (хліба, одягу, засобів праці тощо) в межах цих форм суспільного поділу праці, є технологічно відокремленою, що зумовлює економічну відокремленість самих виробників.

У свою чергу економічна відокремленість виробників набуває суспільної форми приватної власності: у процесі обміну продукти праці перетворюються на товари, а їх виробники визнають один одного приватними власниками товарів, якими вони обмінюються. Отже, приватна власність як суспільна форма економічної відокремленості виробників породжується поділом праці всередині суспільства і є його зворотною стороною. Як зауважували К. Маркс і Ф. Енгельс у «Німецькій ідеології», різні ступені суспільного поділу праці є одночасно і різними формами власності, тобто кожен ступінь суспільного поділу праці обумовлює ставлення індивідів один до одного і відповідно їх ставлення до матеріалу, знарядь і продуктів праці, як до своїх або до чужих.

Поділ праці всередині підприємства. Виступає у формі одиничного поділу праці.

Одиничний поділ праці. Спеціалізація виробників на виготовленні окремих складових або на виконанні певних операцій з виробництва кінцевого продукту. На відміну від поділу праці всередині суспільства поділ праці всередині підприємства є недостатньою умовою для перетворення продукту праці на товар, оскільки в межах одиничного поділу праці не відбувається економічної відокремленості часткової праці виробників, що спеціалізуються на виготовленні окремих деталей, вузлів або на виконанні певних операцій з виробництва кінцевого продукту.

Тому в межах одиничного поділу праці не відбувається економічного

відокремлення працівників як суб'єктів приватної власності, а продукт їх часткової праці не перетворюється на товар: усередині підприємства обмін продуктами діяльності між його працівниками не набуває форми обміну товарів. Аналогічна організація праці притаманна натуральному виробництву, що пояснює, чому в первісній общині, вільних селянських господарствах, рабовласницьких латифундіях та феодалних маєтках вироблювані продукти не набували форми товару.

Загалом у своєму розвитку людство пройшло п'ять великих суспільних поділів праці:

1. Відбувся він у межах первіснообщинного ладу та виявився у відокремленні пастуших племен. Це стало основою більш-менш регулярного обміну між общинами надлишками продуктів рослинництва і тваринництва, їх перетворення на товари.

2. Цей великий суспільний поділ праці пройшов у період виникнення рабовласництва та виявився у відокремленні ремісництва від землеробства. Воно привело до значного збільшення та урізноманітнення продуктів, які виготовляли безпосередньо для обміну або продажу, стало підґрунтям виникнення товарного виробництва.

3. Його зумовив подальший розвиток обміну товарів. Відбувається відокремлення від сфери виробництва товарів торгівлі, купецтва та утворення торгового капіталу.

У межах капіталістичного способу виробництва, технологічну основу якого становить машинна індустрія, подальшого розвитку набули всі форми суспільного поділу праці. *Поглиблення одиничного поділу праці* відобразилося у бурхливому зростанні кількості професій, спеціальностей та робіт. Наприклад, у США їх кількість зросла приблизно з 12 тис. наприкінці XIX ст. до понад 8 млн у 2000 р. *Розвиток часткового поділу праці* виявився у подальшій диференціації сільського господарства, промисловості, транспорту на їх підгалузі, у виникненні нових галузей (електроенергетики, атомної енергетики, автомобілебудування, авіації тощо). У сучасних розвинутих країнах налічується декілька сотень спеціалізованих галузей та підгалузей, зокрема лише у промисловості США – до 700.

4. У межах цього суспільного поділу праці відбулося *поглиблення загального поділу праці*: поступове відокремлення від сфери матеріального виробництва сфери нематеріального виробництва (виробництво послуг у галузях освіти, охорони здоров'я, науки, культури тощо).

5. Побутує думка, що цей поділ праці почався в середині 70-х років XX ст. у розвинутих країнах. У цей час відбувається виокремлення інформаційної сфери зі сфер матеріального і нематеріального виробництва.

Прогнозується, що подальшим великим суспільним поділом праці буде відокремлення науки як сфери людської діяльності.

Рівень розвитку матеріально-речового змісту суспільного поділу праці (знарядь праці, технологій) визначає його суспільну форму – виробничі відносини, в межах і завдяки яким здійснюється виробництво товарів.

5.2. Види товарного виробництва. Товар і його властивості

Види товарного виробництва. Основними видами товарного виробництва є просте і капіталістичне товарне виробництво.

Просте товарне виробництво. Історично передує капіталістичному товарному виробництву, воно існувало в межах рабовласницького і феодального способів виробництва, існує і в сучасному капіталістичному суспільстві. Його суб'єктами є дрібні самостійні товаровиробники (ремісники і вільні селяни), а соціально-економічною сутністю – єдність праці і власності: простий товаровиробник виробляє товари на основі своєї праці і належних йому засобів виробництва, що зумовлює присвоєння простим товаровиробником усього виробленого ним продукту.

Просте товарне виробництво – виробництво товарів, яке здійснюється власником засобів виробництва на основі своєї праці.

Метою простого товарного виробництва є задоволення потреб його суб'єктів шляхом виробництва та обміну свого продукту на продукти інших товаровиробників. Таке виробництво однотипне з капіталістичним товарним виробництвом у тому аспекті, що обидва вони базуються на приватній власності на засоби виробництва. Тому просте товарне виробництво є основою виникнення капіталістичного товарного виробництва.

У сучасній ринковій економіці, яка ґрунтується на розмаїтті форм власності, суб'єктами простого товарного виробництва є не лише виробники, що представляють дрібну приватну власність (фермери тощо), а й ті, що виробляють товари власною працею на основі різних форм спільної власності. Уособленням єдності праці і власності є, зокрема, колективні підприємства («робочі фабрики»), власниками яких є члени трудового колективу.

Капіталістичне товарне виробництво. Від простого товарного виробництва капіталістичне принципово відрізняється економічною основою та ціллю. Його соціально-економічною основою є розрив між працею і власністю та наймана праця. Розрив між працею і власністю полягає у відчуженні безпосередніх виробників товарів від засобів виробництва, належності їх капіталістам – підприємцям, що організують виробництво товарів з метою одержання прибутку, збагачення. Соціальне становище безпосередніх виробників як особисто вільних осіб, позбавлених засобів виробництва, змушує їх найматися на роботу до капіталістів і здійснювати виробництво товарів як наймані працівники. У відносинах найму між роботодавцем-капіталістом та найманим працівником робоча сила останнього (здатність до праці) перетворюється на товар, використання якого в процесі виробництва товарів створює нову вартість, що за своєю величиною перебільшує вартість робочої сили, тобто додаткову вартість, яку у формі прибутку присвоює капіталіст. Ці властивості капіталістичного товарного виробництва утворюють економічний зміст капіталістичної приватної власності, яка породжує експлуатацію найманої праці й тому належить до експлуаторських видів приватної власності.

Капіталістичне товарне виробництво – виробництво товарів, яке здійснюється на основі найманої праці.

Розвиток капіталістичного товарного виробництва відображає трансформацію приватної капіталістичної власності в різні форми приватно-спільної власності: партнерську, кооперативну, акціонерну. Їх виникнення зумовлює ускладнення структури суб'єктів капіталістичного товарного виробництва. У сучасних умовах його суб'єктами є власники та наймані працівники партнерств, кооперативів, акціонерних товариств, а також працюючі власники цих підприємств: акціонери, кооператори, партнери. Поряд з ускладненням структури суб'єктів капіталістичного товарного виробництва його розвиток виявляється у виникненні нових продуктів як об'єктів товарних відносин, зокрема цінних паперів, інформації, ноу-хау, багатьох раніше невідомих суспільству продуктів інтелектуальної діяльності, різноманітних послуг.

Здатність товарної форми виробництва благ супроводжувати розвиток різних форм власності свідчить про неоднакову роль власності і товарної форми у становленні, функціонуванні та розвитку тих суспільних способів виробництва, які «обслуговує» товарна форма. Якщо власність на засоби виробництва визначає особливості певного суспільного способу виробництва, то товарна форма є економічним інструментом реалізації цих особливостей. Відмінність функцій власності і товарної форми виробництва пояснює, чому градації історії розвитку людства з погляду соціально-економічної формації, основу якої утворює власність на засоби виробництва, та з погляду форми зв'язку (відносин) між людьми не суперечать, а доповнюють одна одну.

За капіталізму, коли товарна форма стає загальною формою виробництва, а речовою формою багатства суспільства – сукупність товарів, окремий товар є його елементарною клітинкою, яка втілює в собі всі суперечності капіталізму.

Товар і його властивості. Основною категорією товарної форми виробництва є товар.

З'ясування його властивостей передбачає аналіз товару не ізольовано від інших товарів, а у відношенні до них, тобто аналіз обміну товарів як основного, найпростішого, звичайного економічного явища, притаманного суспільству з товарною формою виробництва.

Товар – продукт праці, який виробляють для обміну чи продажу.

Основними властивостями товару є споживча вартість, мінова вартість, праця, що знаходить своє відображення у трудовій теорії вартості, і вартість.

Споживча вартість товару. Оскільки товар виробляється для обміну чи продажу, він повинен мати властивість задовольняти певну людську потребу, тобто мати певну споживчу вартість.

Споживча вартість – здатність товару задовольняти певну потребу людей.

Споживчою вартістю, наприклад, хліба є його здатність задовольняти потребу людей у їжі (вгамовувати голод), споживчою вартістю питної води є її

здатність втамовувати спрагу тощо. Зі зміною соціально-економічних формацій споживча вартість певного продукту залишається тією самою. Так, пшениця, з якої виготовляють хліб, завжди мала і має здатність задовольняти потребу в їжі. Проте за натуральної форми виробництва в господарствах первісних общин, рабовласницьких латифундій і феодалських маєтків пшениця не була товаром, оскільки продукти праці стають товарами лише тоді, коли їх виробляють для інших людей і вони потрапляють до них через обмін. Тому продукти праці рабів і кріпаків, що вироблялися для рабовласників, феодалів і присвоювалися ними безоплатно, не набували форми товарів.

Попри те що споживча вартість товарів однакова на різних стадіях розвитку суспільства, вона також є категорією історичною. Це обумовлене тим, що в процесі накопичення виробничого досвіду, розвитку науки люди пізнають нові властивості речей, які задовольняють їх потреби. Наприклад, раніше мідь застосовували для виготовлення посуду, інших предметів ужитку, але з відкриттям електрики з'ясувалося, що мідь має властивість бути провідником електричного струму, тому її почали широко використовувати в електротехніці. Проте самі фізичні, хімічні, біологічні та інші властивості речей, як і їх пізнання, не є предметом політичної економії, цим займаються відповідні природничі науки, товарознавство.

Споживча вартість товарів є історичною категорією ще й тому, що тільки на певному історичному етапі розвитку суспільства, а саме з переходом до товарної форми виробництва, вона стає речовим носієм мінової вартості як суспільної властивості товару. Ця властивість споживчої вартості є предметом вивчення політичної економії.

Мінова вартість товару. Продукт праці, що виробляється для інших людей і надходить до них шляхом обміну, набуває особливої властивості – мінової вартості. Тому товари мають дві властивості: споживчу вартість і мінову вартість.

Мінова вартість – здатність товару обмінюватися на інші товари, тобто відношення товару до товару в процесі їх обміну.

Мінова вартість виявляється як кількісна пропорція, у якій товари обмінюють один на один. У період першого великого суспільного поділу праці можливості обміну товарів були обмежені: наприклад, один мішок зерна можна було обміняти на одну вівцю. З розвитком суспільного поділу праці, товарного виробництва кожен товар набував усе нових мінових вартостей. Так, за другого великого суспільного поділу праці один мішок зерна вже можна було обміняти не лише на одну вівцю, а й на інші товари, наприклад на одну пару взуття, на два метри тканини тощо. Отже, за розвинутого суспільного поділу праці кожний товар має багато мінових вартостей, тобто кількісних пропорцій обміну на інші товари. Звідси випливає, що всі ці пропорції мають якусь загальну основу, яка, з одного боку, не схожа на ту чи іншу пропорцію, а з іншого – визначає кожну з них. Цією загальною основою, що приховується за різними міновими вартостями товарів, є їх вартість.

На перший погляд здається, що основу рівності товарів (пропорцій

обміну) утворюють їх споживчі вартості та *корисність* – відчуття людиною здатності товару задовольнити певну її потребу. Проте це не дає змоги з'ясувати ні сутність, ні джерело, ні матеріальну субстанцію, ні величину вартості, адже споживчі вартості різних товарів якісно різні. Так, споживчі вартості хліба, взуття, сокири, посуду тощо є якісно різними, оскільки вони задовольняють якісно різні потреби людей. Якісна неоднорідність споживчих вартостей різних товарів зумовлює їх неспівставність і непорівнянність. Тому різнорідні споживчі вартості не можуть бути загальною основою мінових вартостей товарів, їх вартості.

Це стосується і корисності неоднорідних споживчих вартостей. Якщо споживча вартість товарів є об'єктивним явищем, тобто існує незалежно від волі та свідомості людей, то корисність – явище суб'єктивне. Об'єктивність споживчої вартості, наприклад окулярів, полягає в їх здатності поліпшувати зір людей. Ця властивість дуже корисна для людини, яка недобачає, однак не має ніякої корисності для людини з нормальним зором. Попри те, окуляри мають однакову величину вартості для кожного, хто їх обмінює на свій товар або купує за гроші. Отже, ні корисність блага як суб'єктивне явище, ні різні споживчі вартості не мають єдиної, спільної якості (властивості), яка є основою мінових вартостей товарів і визначає величину їх вартості. Водночас, якщо певний продукт праці не має корисності для всіх людей, то він не матиме ні вартості, ні мінової вартості, оскільки його взагалі не можна буде обміняти на інші товари.

Оскільки споживчі вартості неоднорідних товарів є якісно різними і тому неспівставними та непорівняльними, обмін товарів змушує товаровиробників абстрагуватися від споживчих вартостей і відшукувати в товарах те, що є для них спільним. А спільне для всіх товарів те, що вони – продукти праці. Затрачена на виробництво товарів праця й утворює їх вартість. Отже, основою пропорцій (мінових вартостей), у яких товари обмінюються один на один, є вартість товарів – витрати праці, яких потребує їх виробництво. На основі цього можна зробити висновок, що двома сутнісними властивостями товару є споживча вартість і вартість. Цю двоїстість товару підкреслював А. Сміт, зауваживши, що «вартість» іноді позначає корисність предмета, а іноді можливість придбання інших предметів, яку дає володіння одним предметом. Перша його властивість є споживчою вартістю, друга – міновою вартістю.

Те, що вартість визначається працею, не суперечить її зв'язку зі споживчою вартістю, бо якщо якийсь продукт праці не задовольняє потреби людей, тобто сприймається ними як такий, що не має корисності, то він не має і вартості. Проте споживча вартість може існувати, не маючи вартості. Так, повітря, вода з природного джерела, дощ, сонячна енергія, земля є споживчими вартостями, але вони не продукти праці й тому не мають вартості. Не мають її й продукти праці, вироблені у натуральному господарстві для задоволення потреб безпосередніх виробників. Тому на відміну від товару, який має дві властивості – споживчу вартість і вартість,

продукт, що виробляється для власного споживання, має лише одну властивість – споживчу вартість.

Трудова теорія вартості. Вона започаткована англійською класичною політичною економією (В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо). Відмовившись від пошуку загальної властивості у споживчих вартостях, учені доводили, що загальною властивістю всіх товарів є втілена у них праця як матеріальна субстанція вартості. Цим класична школа політекономії започаткувала науковий аналіз товару. Подальший розвиток трудової теорії вартості пов'язаний з відкриттям К. Марксом двоїстого характеру праці, яка створює товар. З'ясування двоїстого характеру праці є основою розуміння політичної економії і в її вузькому змісті – як політекономії капіталістичного способу виробництва, і в широкому змісті, який охоплює всі історичні ступені розвитку суспільства.

Спираючись на єдність історичного і логічного методів аналізу економічного розвитку суспільства, К. Маркс довів, що дві властивості товару – споживча вартість і вартість – своїм корінням мають двоїстий характер праці, якою створюється товар. Завдяки історичному методу він з'ясував, що в межах натурального господарства праця кожного індивіда не має двоїстого характеру: як органічна частка суспільної праці вона є безпосередньо суспільною працею, а її продукт – безпосередньо суспільним продуктом.

Зовсім інший характер має праця в суспільстві товаровиробників, у якому кожний товаровиробник на основі суспільного поділу праці та економічного відокремлення (приватної власності) на свій ризик сам обирає, що і як виробляти, чому його праця у тій чи іншій корисній формі є приватною працею. Однак, виробляючи продукт на обмін, товаровиробник працює на інших людей, і тому його праця, попри приватний характер її корисної форми, має суспільне значення, а отже, є суспільною працею. Це означає, що в суспільстві з товарною формою виробництва існує протиріччя між приватною і суспільною працею. Будучи основним протиріччям простого товарного виробництва, воно притаманне і капіталістичному товарному виробництву.

Протиріччя між приватною і суспільною працею роздвоює працю на конкретну і абстрактну.

Конкретна праця. Праця у певній корисній формі. Вона обумовлюється своєю метою, характером здійснюваних операцій, предметом та знаряддями, результатом. Нею створюється споживча вартість товару.

Абстрактна праця. Це загальнолюдська праця, праця взагалі, безвідносно до її корисних форм. Якщо у натуральному господарстві будь-яка корисна форма праці має безпосередньо суспільний характер, то за товарного виробництва суспільний характер корисних форм праці виступає у специфічній формі абстрактної праці.

У процесі обміну товаровиробники вимушені абстрагуватися від споживчих вартостей товарів унаслідок їх різної якості й тому неспівставності та непорівняльності. Водночас товаровиробники абстрагуються і від їх

джерела – корисних конкретних форм праці, оскільки вони, як і споживчі вартості товарів, також є різними якостями і тому неспівставними та непорівняльними. Наслідком такого абстрагування є виявлення спільної для всіх товаровиробників простої витрати людської робочої сили: мозку, нервів, мускулів, яка міститься у кожній конкретній формі праці і є працею взагалі. Саме її К. Маркс назвав абстрактною працею.

Абстрактна праця є однорідною, співставною і тому кількісно порівняльною. Вона має лише кількісні відмінності. В мінових вартостях товарів, тобто в певних кількісних пропозиціях обміну одного товару на інший, виявляється лише рівна кількість утіленої у товарах абстрактної праці. Отже, вартість товарів як основа їх мінових вартостей створюється абстрактною працею, саме тому вона утворює субстанцію вартості. Домарксистська політична економія цього не знала.

У процесі обміну товарів товаровиробники вимушені зводити свої відносини один з одним до абстрактної праці, оскільки іншого способу співставлення та порівняння товарів не існує. Також це відбувається тому, що кожний з товаровиробників прагне не віддати більше абстрактної праці, вкладеної у виробництво свого товару, та не одержати натомість меншу її кількість. Прагнення товаровиробників віддати менше своєї й одержати більше чужої праці взаємно нейтралізується, тому відносинам обміну товарів здебільшого притаманна еквівалентність, основою якої є рівна кількість абстрактної праці.

Вартість товару. На основі того, що мінова вартість є відношенням товарів, які виражають відносини між товаровиробниками, а також формою вияву вартості, можна зробити висновок, що вартість є не природним, а суспільним явищем.

Вартість – виробниче відношення між товаровиробниками з обміну товарів на основі суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує виробництво товарів.

Те, що відносини між товаровиробниками виявляються як відношення товару до товару, означає, що вони уречевлюються, тобто набувають речової форми. Таке розуміння якісного змісту вартості поєднує мінову вартість як форму вияву вартості та її матеріальну субстанцію – суспільно необхідні витрати абстрактної праці.

Узагальнення аналізу властивостей товару і втіленої у ньому праці приводить до висновку, що товару притаманні такі протилежності: протилежність між споживчою вартістю і вартістю, між конкретною працею і абстрактною працею, між приватною працею і суспільною працею.

Як породження протиріч між приватною та суспільною працею, конкретна і абстрактна праця, споживча вартість і вартість товару перебувають у суперечливій єдності. Суперечність між ними має позитивне і негативне розв'язання.

Позитивне розв'язання суперечностей між протилежними властивостями товару і втіленою у ньому працею. Воно можливе тоді, коли,

приміром, товар А обмінюється на товар В або продається, тобто обмінюється на гроші. Це означає, що втілена у товарі А приватна праця визнається власником товару В (чи грошей) значущою для нього як члена суспільства, тобто суспільно значущою працею, і тому переходить у свою протилежність – суспільну працю. При цьому конкретна праця, втілена у товарі А, переходить у свою протилежність – абстрактну працю, а його споживча вартість переходить у свою протилежність – вартість. Тобто власник товару А, обмінюючи його на товар В, отримує втілену в ньому таку кількість абстрактної праці, яка утворює вартість товару А.

Негативне розв'язання суперечностей між протилежними властивостями товару і втіленою у ньому працею. Якщо товар А не сприймається суспільством, тобто немає змоги обміняти його на інший товар або купити, тоді його споживча вартість не переходить у вартість, конкретна праця – у абстрактну працю, а приватна праця – у суспільну працю, тобто не набуває форми суспільно корисної праці. У цих випадках продукт праці, вироблений для обміну чи продажу, взагалі не стає товаром, оскільки він нікому не потрібний, а втілена у ньому праця виявляється марною, втраченою і для суспільства, і для виробника. Продовження виробництва таких продуктів загрожує банкрутством їх виробникам.

З'ясування сутності товару, його протилежностей та їх суперечностей є передумовою розуміння того, що праця, якою створювався продукт у натуральних господарствах, не мала двоїстого характеру, тобто не роздвоювалася на конкретну і абстрактну, приватну і суспільну. Однак у натуральних господарствах, як і в товарному, вона мала корисні форми, адже у кожному випадку здійснювалися витрати розумових і фізичних сил, тобто простої робочої сили людей. Проте у натуральному господарстві корисна форма праці та витрати робочої сили були нероздвоєною єдністю – працею в її натуральному, природному вигляді. Пояснюється це тим, що в натуральних господарствах продукти не обмінювалися і тому не було необхідності порівнювати якісно різні продукти праці та відшуковувати в них те спільне, однорідне, що робить їх порівняльними. Тому в натуральному господарстві праця не роздвоюється на конкретну і абстрактну, на приватну і суспільну, а є безпосередньо суспільною у своїй натуральній, корисній формі.

Отже, початок двоїстому характеру праці поклав перехід суспільства до виробництва продуктів з метою їх обміну, тобто перехід до товарної форми виробництва. Тому двоїстий характер праці є історичним явищем: він виникає й існує лише в умовах товарної форми виробництва, отже, і створена абстрактною працею вартість також є історичною категорією. Усвідомлення історичного характеру вартості – основа розуміння історичного характеру грошей як найрозвинутішої форми вартості, товарного виробництва і його капіталістичної форми.

Наступним етапом пізнання змісту вартості є з'ясування того, що її створення відбувається в одній сфері економіки, а виявляється вона в іншій. Створюється вартість там, де відбувається витрачання людської робочої сили,

тобто у сфері виробництва. Виявляється вона у сфері обміну товарів як мінова вартість, тобто як кількісна пропорція, в якій один товар обмінюють на інший. Як людині, щоб побачити своє обличчя, необхідно подивитися у дзеркало, так і товару, щоб з'ясувати, чи має він вартість і якої вона величини, потрібно подивитись у своє «дзеркало» – інший товар, тобто опинитися в ситуації обміну з ним. Іншого способу з'ясування вартості та її величини товари не мають.

5.3. Величина вартості товару і чинники впливу на неї

Величина вартості товару. Якщо з якісного боку вартість є уречевленим відношенням між товаровиробниками, то її кількісний бік утворює величина вартості товару. На перший погляд здається, що вона тим більша, чим більше своєї праці, яка вимірюється робочим часом, товаровиробник витрачає на виготовлення товару. Проте величину вартості товарів визначають не індивідуальний, фактичний, а суспільно необхідний робочий час.

Суспільно необхідний робочий час – робочий час, необхідний для виробництва товару за середніх, суспільно нормальних умов виробництва.

Такими умовами є середній рівень продуктивності й інтенсивності праці, який залежить від визначальної на той час техніки і технології виробництва. Так, якщо суспільно необхідний робочий час на виробництво певного товару становить 8 год, то скільки б окремі товаровиробники не витрачали свого індивідуального робочого часу на виготовлення тотожних товарів, ринок буде сприймати кожний з них як вартість, що дорівнює 8 год робочого часу.

Незбігання індивідуального та суспільно необхідного робочого часу є проявом суперечності між приватною конкретною працею та суспільною абстрактною працею. Її наслідком є збагачення одних товаровиробників та розорення інших. Механізм цього процесу базується на тому, що різні товаровиробники мають різну кваліфікацію та використовують різні за продуктивністю знаряддя праці, через що витрачають на виробництво певного товару різну кількість робочого часу. Приміром, виробники, які працюють у найкращих умовах виробництва, витрачають на виробництво конкретного товару 6 год робочого часу, у середніх – 8 год, у найгірших – 10 год своєї приватної конкретної праці. Але оскільки вартість товару визначається абстрактною суспільно необхідною працею, то величина вартості кожної одиниці цього товару дорівнюватиме середнім витратам робочого часу, тобто 8 год. Саме за цим критерієм відбуватиметься обмін кожної одиниці такого товару. Тому товаровиробники, які витрачають на виробництво кожної його одиниці 6 год приватної конкретної праці, обмінюючи свої товари за їх вартістю, отримуватимуть на 2 год суспільної абстрактної праці більше і завдяки цьому збагачуватимуться. А товаровиробники, які витрачають на виробництво таких самих товарів 10 год своєї приватної конкретної праці, втрачатимуть по 2 її години, а тому розорюватимуться, перетворюючись на

найманих працівників.

Отже, суперечність між приватною конкретною та суспільною абстрактною працею є внутрішнім чинником розвитку простого товарного виробництва, у процесі якого відбувається диференціація товаровиробників та перетворення його на капіталістичне товарне виробництво. Проявляється ця суперечність і в анархії виробництва, оскільки розрізнені товаровиробники не планують загальну кількість виробництва однорідних товарів, а тому ніхто з них не знає, скільки їх виробляється за певний час і скільки вироблятиметься в майбутньому. Через те товари окремих із них нерідко неможливо обміняти чи продати, тобто ці товари не отримують суспільного визнання.

Чинники впливу на величину вартості товару. Основні чинники, що впливають на величину вартості товару, – продуктивність, інтенсивність та складність праці, зі зміною яких змінюється і величина вартості товару, а отже, вона є величиною непостійною, має тенденцію до зменшення. Ця тенденція зумовлена НТП, у результаті якого зростає продуктивність праці. Відповідно на виробництво товарів потрібна менша кількість суспільно необхідної праці. Це означає, що величина вартості товарів визначається кількістю абстрактної праці, яка необхідна для виробництва товарів у конкретний час.

Продуктивність праці. За своєю сутністю продуктивність праці відображає міру діяльного оволодіння людиною силами природи та власними силами у процесах виробництва благ, тобто є загальною мірою ефективності виробництва. У цій якості вона вимірюється кількістю товарів, що виробляються за одиницю часу, або, навпаки, кількістю часу, якого потребує виробництво одиниці товару.

Продуктивність праці – результативність, плідність праці, ефективність використання у процесі виробництва благ усіх його факторів.

Чим більше одиниць товару виробляється за одиницю праці (час, день тощо) або чим менше праці потребує виробництво одиниці товару, тим вищою є продуктивність праці, і навпаки. Основними чинниками, що визначають зростання продуктивності праці, є розвиток знарядь праці, майстерності виробників, рівень інтенсивності праці, організація праці і виробництва, рівень технологічного застосування науки.

Продуктивність праці є категорією конкретної праці, оскільки саме вона створює споживчі вартості за одиницю часу. Залежно від продуктивності праці кількість споживчих вартостей, створених за одиницю часу, може бути більшою або меншою. Проте за однакової інтенсивності праці вартість усієї маси товарів, створена абстрактною працею протягом певної одиниці часу, є незмінною, незалежно від того, скільки вироблено товарів протягом цієї одиниці часу. Якщо, наприклад, продуктивність праці зросте удвічі, а кількість робочого часу не зміниться, то створена за цей час вартість теж залишиться незмінною, хоча кількість споживчих вартостей подвоїться. Але при цьому вартість одиниці товару також зменшиться удвічі. І, навпаки, якщо протягом того самого робочого часу вироблятиметься товарів удвічі менше,

ніж раніше, то вартість кожної одиниці товару удвічі збільшиться.

Цей зв'язок між вартістю всієї маси вироблюваного продукту за певний час та вартістю одиниці продукту виражає сутність *закону продуктивності праці*, згідно з яким величина вартості товарів прямо пропорційна кількості суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує виробництво товарів, і обернено пропорційна продуктивності праці. Тобто величина вартості товару тим більша, чим більше суспільно необхідної праці витрачається на його виробництво, і навпаки. Та чим вища продуктивність праці, тим менша вартість одиниці товару, і навпаки.

Інтенсивність праці. Зовсім по-іншому впливає на величину вартості товарів чинник інтенсивності праці.

Інтенсивність праці – витрати праці за одиницю часу.

Праця є тим інтенсивнішою, тобто напруженішою, чим більше її витрачає виробник за одиницю часу. Міра інтенсивності праці визначається щільністю використання робочого часу, величиною розумових та фізичних зусиль працівника при здійсненні трудових операцій, частотою їх повторення, кількістю знарядь праці, які він використовує.

Як і зростання продуктивності праці, зростання її інтенсивності забезпечує збільшення кількості продуктів за певний проміжок часу. Та якщо зростання продуктивності праці має наслідком зменшення витрат праці й відповідно вартості кожної одиниці продукції, то зростання інтенсивності праці призводить до збільшення величини вартості, створюваної за одиницю часу. Зумовлено це тим, що при збільшенні кількості споживчих вартостей внаслідок підвищення інтенсивності праці зростає і величина втіленої в них вартості, проте вартість одиниці продукції не змінюється.

Складність праці. На величину вартості товарів також впливає так звана складна праця.

Складна праця – кваліфікована праця, що потребує додаткових витрат на навчання, підготовку та виховання працівника. Її швидке поширення в усіх галузях економіки зумовлене НТП. У процесі виробництва складна праця створює за одиницю часу більшу величину вартості, ніж проста праця.

Проста праця – праця, що не потребує від працівника спеціальної підготовки та витрат на неї.

Різні товари є продуктами праці різної складності, що не заважає їм обмінюватися у певних пропорціях. Складна праця є піднесеною у певний ступінь або помноженою простою працею, тому менша її кількість дорівнює більшій кількості простої: робоча година складної праці містить кілька годин простої. Тому кваліфікована праця створює за одиницю робочого часу більшу вартість, ніж некваліфікована праця. В обміні товарів відбувається *редукція праці* – зведення складної праці до більшої кількості простої. Цей процес встановлює пропорції, в яких одна кількість складної праці прирівнюється до більшої кількості менш складної. Відповідно до цих пропорцій і відбувається обмін товарів як продуктів праці різної складності.

Отже, залежність величини вартості від продуктивності, інтенсивності

та складності праці означає, що вартість і мінова вартість співвідносяться як сутність і форма вияву сутності, а також, що вартість і мінова вартість є різними, хоча й органічно пов'язаними, категоріями, які не можна ототожнювати.

Відмінності між вартістю і міновою вартістю ілюструє умовний обмін, наприклад, товарів А і В. Якщо на певний час їх вартість є рівною, то мінова вартість кожного з них буде такою: одна одиниця товару А = одній одиниці товару В. Та якщо через деякий час продуктивність праці виробників товару В зросте удвічі, то, очевидно, вартість цих товарів удвічі зменшиться. Тоді одна одиниця товару А = двом одиницям товару В. Попри те, що вартість товару А залишиться незмінною, форма її вияву, тобто мінова вартість, зміниться і відобразатиметься в такій рівності: одна одиниця товару А = двом одиницям товару В.

Нетотожність вартості та мінової вартості виявляється також у тому, що при збільшенні або зменшенні величини вартості товарів їх мінова вартість може залишатися тією самою. Так, якщо продуктивність праці виробників товарів А і В збільшиться удвічі, то вдвічі зменшиться і вартість цих товарів, проте їх мінова вартість не зміниться: одна одиниця товару А = одній одиниці товару В. Отже, вартість товарів може змінюватися за незмінності їх мінової вартості, і навпаки, при зміні вартості товарів їх мінова вартість може залишатися незмінною.

5.4. Сутність закону вартості та його функції

Сутність закону вартості. Залежність кількісних пропорцій обміну товарів від величини їх вартості є виявом дії закону вартості, притаманного товарному виробництву.

Закон вартості – внутрішній, суттєвий, стійкий причинно-наслідковий зв'язок між величиною суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує виробництво товарів, і кількісними пропорціями їх обміну.

Це означає, що кількісні пропорції, за якими відбувається обмін товарів, а також обмін товарів на гроші, тобто їх купівля-продаж за певними цінами, визначаються законом вартості. Тому він є і законом цін: зменшення вартості товару зумовлює зниження його ціни, і навпаки.

Закон вартості почав діяти майже сім тисяч років тому з виникненням виробництва продуктів для обміну, тобто як товарів. Але внаслідок домінування у рабовласницьких і феодальних господарствах натурального виробництва він не відігравав визначальної ролі у функціонуванні та розвитку економіки. Цієї властивості закон вартості набував лише у суспільствах, для яких характерне домінування виробництва товарів. Вплив на економічне життя закон вартості реалізує через притаманні йому функції.

Функції закону вартості. Як важливий чинник товарного виробництва, ринкової економіки, закон вартості виконує функцію регулятора суспільного виробництва, функцію соціально-економічної диференціації

товаровиробників, функцію розвитку продуктивних сил, НТП.

Функція регулятора суспільного виробництва. Основою її, як і інших функцій закону вартості, є суперечність між тяжінням цін товарів до їх вартості та постійним відхиленням цін від вартості. Визначення цін товарів законом вартості обумовлює необхідність збігу цін і вартості товарів. Це можливе лише за відповідності (рівності) обсягів і структури виробництва (пропозиції) товарів потребам (попиту) суспільства. Але відповідність пропозиції і попиту за стихійного виробництва є нестійким моментом. Тому в товарній, ринковій економіці закон вартості виявляє себе через коливання цін навколо вартості. Ціни постійно відхиляються то вгору, то вниз від вартості як свого змісту: вгору, коли попит перевищує пропозицію, вниз, коли пропозиція перебільшує попит. Відхилення цін від вартості є не порушенням закону вартості, а єдиною можливою формою її вияву в умовах незбалансованості обсягів і структури виробництва товарів та обсягів і структури суспільних потреб.

Отже, збіг цін і вартості є таким станом пропорцій розподілу праці і засобів виробництва за галузями економіки, який відповідає структурі суспільних потреб. А відхилення цін від вартості свідчить про диспропорції розподілу економічних ресурсів за галузями виробництва щодо структури суспільних потреб. Окрім того, воно сигналізує товаровиробникам про невідповідність обсягу і структури товарів суспільним потребам, обумовлює їх певну економічну поведінку щодо виробництва товарів. Відхилення ціни нижче вартості товару сигналізує, що його вироблено більше, ніж потребує суспільство, і тому необхідно скоротити обсяг виробництва. Навпаки, перевищення цінами вартості товарів свідчить про те, що їх кількість не задовольняє потреби суспільства, тобто про необхідність збільшення обсягів виробництва.

Наслідком відхилення цін від вартості товарів є перерозподіл праці й засобів виробництва за галузями економіки: там, де обсяг виробництва товарів перебільшує суспільні потреби, а ціна є нижчою, ніж їх вартість, кількість виробників, праці і засобів виробництва зменшуватиметься, а в галузях, що недовиробляють певні товари, – збільшуватиметься. У цьому й полягає дія закону вартості як регулятора суспільного виробництва. Тобто функція закону вартості зводиться до встановлення рівноваги між галузями виробництва – частками робочого часу, які суспільство повинно витратити на виробництво товарів кожного виду. При цьому тенденція різних галузей виробництва до рівноваги, зумовлена дією закону вартості, є реакцією на постійне порушення цієї рівноваги.

Функція соціально-економічної диференціації товаровиробників. Об'єктивними її чинниками є стихійний характер розподілу виробників, праці й засобів виробництва між різними галузями виробництва, неоднаковість умов виробництва, якими володіють окремі виробники певної галузі.

Стихійний розподіл товаровиробників, праці і засобів виробництва між галузями є наслідком відхилення цін від вартості товарів під впливом

нерівноваги попиту і пропозиції. Перевищення цінами вартості товарів збагачує їх виробників і сприяє залученню у дану галузь нових виробників. Зниження цін порівняно з вартістю товарів зменшує доходи їх виробників, через що багато з них переходять в інші галузі або розоряються. До такого самого результату призводить незбігання індивідуального та суспільно необхідного робочого часу, породжених неоднаковими умовами виробництва, в яких перебувають різні товаровиробники галузі. Як відомо, ті, хто витрачає на виробництво товару більше праці, ніж суспільно необхідно, при обміні кожної його одиниці втрачають певну частку своєї приватної конкретної праці, що спричинює їх збідніння та розорення, а відтак змушує найматися до тих, хто витрачає на виробництво товарів менше робочого часу, ніж суспільно необхідно, і завдяки чому збагачується. Тобто цією функцією закон вартості створює умови перетворення простого товарного виробництва на капіталістичне.

Розорення товаровиробників характерне як для простого, так і для капіталістичного товарного виробництва. Про сталу тенденцію розорення дрібних і нерідко середніх товаровиробників свідчить зменшення кількості фермерських господарств у розвинутих країнах. Так, у країнах Європейського союзу (ЄС) кількість селянських господарств упродовж 1960 – 1984 рр. зменшилася з 8,1 млн до 5,1 млн, у США – з 6 млн 812 тис у 1935 р. до 2 млн 176 тис у 1987 р.

Функція розвитку продуктивних сил НТП. Також породжена суперечністю між приватною конкретною та суспільною абстрактною працею, тобто незбігом індивідуального і суспільно необхідного робочого часу. Будучи чинником соціально-економічної диференціації товаровиробників, виникнення і розвитку капіталістичних виробничих відносин, незбіг індивідуального і суспільно необхідного робочого часу є тією економічною силою, яка спонукає товаровиробників до максимального скорочення індивідуального робочого часу порівняно із суспільно необхідним, оскільки лише за цієї умови можливе зміцнення їх економічного становища, перетворення із дрібних на великих конкурентоспроможних виробників.

Скорочення індивідуального робочого часу щодо суспільно необхідного можливе завдяки впровадженню у виробництво найпродуктивніших знарядь праці, технологій, найефективніших способів організацій виробництва, тобто всіх досягнень НТП. Тому дія закону вартості як суперечність між приватною конкретною та суспільною абстрактною працею у формі незбігу індивідуального і суспільно необхідного робочого часу є притаманним товарній формі виробництва чинником НТП, розвитку продуктивних сил суспільства.

Товарний фетишизм. Розглянуті властивості товару і втіленої у ньому праці, суперечності між ними, уречевленість виробничих відносин товаровиробників знаходять свій вияв у так званому товарному фетишизмі.

Товарний фетишизм (франц. fetiche – фетиш, ідол, річ, яка обожнюється) – перекинуте, містифіковане відношення людей до товару як

до надприродної, чудодійної сили.

Фетишизація товару є наслідком того, що в суспільстві товаровиробників товари панують над долею людей. Від того, отримає товар суспільне визнання (буде обмінаний або проданий) чи ні; як співвідносяться втілені у ньому приватна конкретна та суспільна абстрактна праця (рівні чи різні за величиною); якою буде вартість товару та його ціна під впливом попиту та пропозиції, залежить економічне і соціальне становище товаровиробника.

Товарний фетишизм є наслідком уречевлення виробничих відносин в умовах виробництва продуктів як товарів, яке породжується суспільним характером праці, що виробляє товари. За товарного виробництва товаровиробники економічно відокремлені один від одного, тому й вироблені ними товари є продуктами незалежних приватних робіт. Проте всебічна залежність товаровиробників в умовах суспільного поділу праці, який обумовлює обмін товарів і дає змогу товаровиробникам задовольняти свої найрізноманітніші потреби, надає їх праці суспільного характеру. Але вияв суспільного характеру праці, втіленої у товарі, здійснюється лише в процесі обміну товарів. Саме тут з'ясовується *субстанція вартості товару* – суспільно необхідна абстрактна праця, яка утворює вартість товарів. Проте вартість товару невіддільна від його споживчої вартості. Тому суспільна абстрактна праця і вартість набувають речової форми, форми предметності продуктів праці.

Уречевленість виробничих відносин, тобто набуття ними речової форми, означає, що за товарного виробництва суспільні відносини між людьми та суспільна праця набувають речової форми. Тому в людей складається враження, наче речі мають суспільні властивості, притаманні їм від природи, – властивості вступати у відносини між собою, обмінюватися в певних пропорціях. А людям начебто притаманні тільки відносини до речей, які їм або належать, або не належать, при цьому самі суспільні відносини між товаровиробниками з поля зору зникають. Тому товаровиробникам суспільні відносини їх приватних робіт здаються не безпосередньо суспільними відносинами самих осіб, а речовими відносинами осіб, тобто суспільними відносинами речей. Таке містифіковане уявлення утворює суб'єктивний аспект товарного фетишизму. Хоча речі самі по собі не мають суспільних властивостей, проте вони набувають їх як товари: у цій якості вони стають носіями суспільних відносин між людьми з виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів, а самі ці відносини набувають речової форми.

З виникненням грошей товарний фетишизм перетворюється на грошовий. Як загальна форма багатства у суспільстві з товарним виробництвом, гроші стають «земним богом», якому люди не тільки підпорядковують життя, а й задля якого жертвують собою.

Найбільшого розвитку товарний фетишизм набув у капіталістичному суспільстві. У ньому на товар перетворюється робоча сила найманих працівників. Унаслідок цього товарне виробництво стає загальною формою

суспільного виробництва, а товарно-грошові відносини всебічно охоплюють життя людини і суспільства. Разом з перетворенням робочої сили на товар гроші перетворюються на капітал як самозростаючу вартість, рух якої відображається формулою $G-T-G'$. Відповідно капіталом стають засоби виробництва, предмети особистого використання, а сам капітал уявляється як річ. Унаслідок цього заробітна плата, промисловий і торговий прибуток, позичковий відсоток, земельна рента, дивіденд та інші грошові форми доходів постають у свідомості людей породженням не праці, яка створює вартість товарів, а речей – засобів виробництва, землі й насамперед грошей.

Найвищого розвитку товарний фетишизм набуває у грошах як позичковому капіталі, який рухається за формулою $G-G'$. Ця форма капіталу створює уявлення, що гроші самі по собі здатні породжувати гроші. Розвиток грошей, насамперед виникнення паперових і кредитних, поступове витіснення золота із внутрішнього обігу та міжнародного платіжно-розрахункового механізму призводить до того, що грошовий фетишизм постає у нових формах. У сучасних умовах, особливо в країнах з розвинутою ринковою економікою, грошовий фетишизм поширюється на всі види паперово-кредитних грошей, цінних паперів.

Як об'єктивне та суб'єктивне явище, товарний фетишизм існує в суспільстві, якому притаманні товарна форма виробництва і товарно-грошові відносини. Тому з переходом України до соціально орієнтованої ринкової економіки товарний фетишизм, особливо його грошова форма, розвиватиметься в усіх проявах, властивих сучасним розвинутим країнам.

5.5. Теорія факторів виробництва і теорія граничної корисності

Поряд із трудовою теорією вартості в економічній науці сформувалися дві самостійні теорії: теорія факторів виробництва і теорія граничної корисності.

Теорія факторів виробництва. Як самостійна теорія вартості, вона має два різновиди: 1) теорію «продуктивності», що базується на положеннях А. Сміта і теорії «трьох факторів виробництва» французького економіста Ж. Б. Сея; 2) теорію «стримування», «очікування» англійського економіста Носсау Вільяма Сеньйора (1790 – 1864) та французького економіста Фредеріка Бастіа (1801 – 1850). Загальною основою теорії факторів виробництва є положення А. Сміта про те, що за капіталістичного товарного виробництва, на відміну від простого, товари обмінюються пропорційно не до витрат праці, а до витрат виробництва.

Стрижнем теорії факторів виробництва є такі положення:

- вартість товарів утворюється не одним фактором виробництва (працею), а трьома: працею, капіталом (засобами виробництва) і землею;
- утворення вартості пов'язане як з факторами виробництва, так і з «жертвами» їх власників, насамперед «жертвами» найманих працівників та капіталістів;

вартість товарів складається з доходів, які отримують власники факторів виробництва, а самі доходи є платою за використання цих факторів або винагородою найманому працівникові за те, що він жертвує заради праці своїм дозвіллям, а капіталісту – що жертвує споживанням свого капіталу на особисті потреби;

- основними доходами є заробітна плата, підприємницький дохід (прибуток за винятком відсотка) і земельна рента, джерелом яких є відповідно праця, капітал і земля;
- вилучення з аналізу походження вартості товару тієї її частки, яка утворює витрати виробництва. Теоретичною основою цього є так звана «догма А. Сміта», згідно з якою витрати виробництва також розкладаються на доходи. Прихильниками цієї теорії були англійські економісти Джон Мейнард Кейнс (1883 – 1946) та А. Маршалл.

Теорія граничної корисності. Ця теорія є найпоширенішим різновидом нетрудової теорії вартості, основою сучасної західної економічної теорії, насамперед таких її складових, як мікро- і макроекономіка. Обґрунтували її незалежно один від одного австрійський економіст Карл Менгер (1840 – 1921), англійський економіст Вільям Джевонс (1835 – 1882) та француз Л. Вальрас. Значний внесок у її розвиток зробили представники австрійської школи політичної економії Фрідріх фон Візер (1851 – 1926) та Ойген фон Бем-Баверк (1851 – 1914), які започаткували маржиналізм (фр. *marginal* – граничний) як напрям економічної думки і методологічний принцип економічних досліджень, який у з'ясуванні економічних законів і категорій використовує граничні величини. Теорія граничної корисності відображає суб'єктивне ставлення учасників ринкових відносин до економічних благ як товарів. Найважливішими її категоріями є корисність, гранична корисність та цінність блага.

Корисність блага. Це суб'єктивна оцінка людиною (покупцем) споживчої вартості товару. Вона характеризує, наскільки людина потребує певного товару для задоволення своєї певної потреби. Прихильники цієї теорії стверджують, що корисність блага залежить від інтенсивності потреб споживача у певному товарі та його кількості.

Гранична корисність блага. Під нею розуміють корисність його останньої (граничної) одиниці, якою задовольняється певна потреба. Відповідно до цього будь-які одиниці блага, наступні за граничною одиницею, якою задовольняється потреба, взагалі не мають корисності для конкретного споживача. Характеризуючи граничну корисність, автори підручника «Економікс» К. Макконнелл і С. Брю зауважують: чим більше продуктів купують споживачі, тим менше вони прагнуть заволодіти їх додатковою одиницею. Наприклад, людина може відчувати сильну потребу в автомобілі, не маючи його. Її прагнення мати ще один автомобіль буде далеко не таким інтенсивним, а третій і четвертий – дуже слабким. Зниження граничної корисності з придбанням додаткових одиниць певного товару і задоволенням певної потреби відображає *закон спадної корисності*.

Цінність блага. Теорія граничної корисності цінність блага пов'язує не з його корисністю взагалі, а з його граничною корисністю. У такому розумінні цінність блага виявляє себе як кількісні пропорції його обміну, основою яких є не вартість, а гранична корисність блага. Отже, цінність поєднує суб'єктивні оцінки корисності споживчої вартості товарів та їх мінові вартості як кількісні співвідношення (пропорції) обміну товарів. Це означає, що процес формування цінності товару теорія граничної корисності переносить зі сфери їх виробництва у сферу обігу, взаємодії попиту і пропозиції.

Такий зміст базової для теорії граничної корисності категорії «цінність» принципово відрізняється від змісту категорії «вартість». Цим теорія граничної корисності відрізняється від трудової теорії вартості. Принципова відмінність трудової теорії вартості і теорії граничної корисності як об'єктивного і суб'єктивного підходів до визначення вартості і цінності товарів не є раціональним підґрунтям для їх протиставлення. Адже будь-який економічний процес і будь-яке економічне відношення є органічною єдністю об'єктивного і суб'єктивного: люди здійснюють виробництво благ, вступають у відносини обміну ними завжди свідомо, керуючись своїми інтересами і прагненнями. Це стосується і взаємозв'язку процесу створення споживчої вартості, вартості товарів і формування цінності їх споживчих вартостей у процесі виявлення їх корисності.

Як стверджував Ф. Енгельс, вартість є відношенням витрат виробництва до корисності. За однакових витрат на виробництво двох речей корисність буде вирішальним чинником у визначенні їх порівняльної вартості. У свою чергу К. Маркс доводив, що у з'ясуванні змісту вартості корисність товарів є речовою передумовою вартості, яка лише тимчасово усувається при визначенні мінові вартості товарів і їх ціни.

Отже, протистояння між трудовою теорією вартості і теорією граничної корисності, між класичним та маржиналістським напрямками у політичній економії не мають обґрунтованих методологічних засад. Одним із перших це збагнув відомий економіст українського походження Михайло Туган-Барановський (1865 – 1919), який вважав необхідним при з'ясуванні цінності спиратися на трудову теорію вартості, яка висвітлює об'єктивний чинник вартості, і на теорію граничної корисності в межах маржиналізму, що з'ясовує суб'єктивний чинник вартості (цінності) товарів. Цей підхід є методологічною основою для синтезу трудової теорії вартості і маржиналізму. Однак досі політична економія ще не здійснила цього синтезу, наслідком якого була б завершена теорія вартості, цінності товару.

5.6. Еволюція форм вартості товару

Економічна категорія «гроші» посідає в політичній економії одне з чільних місць. Як породження товарного виробництва і обміну, гроші відіграють особливу роль загального еквівалента, виступають втіленням суспільного багатства. Особливо посилюється роль грошей в умовах

удосконалення та все більшого поширення сучасної ринкової організації суспільного виробництва як форми товарного господарства.

Еволюція форм вартості товарів як чинник виникнення грошей. З поглибленням суспільного поділу праці, розвитком товарних відносин між товаровиробниками постала необхідність в особливому товарі, який був би загальним еквівалентом (лат. *aequivalens* – рівноцінний) у процесі товарного обміну, загальною формою вартості цих товарів. Як відомо, формою вартості товару є його мінова вартість, тобто кількісна пропорція, за якою він обмінюється на інші товари. Саме історичний розвиток форми вартості, відображаючи етапи розвитку суспільного поділу праці, а отже, товарного виробництва та обміну товарів, і обумовив появу грошей.

Історичні форми вартості товарів – форми, в яких в історичному процесі зародження й розвитку товарного виробництва, обігу та обміну товарів виявляється вартість кожного товару.

Постають вони як відношення товару до товару, оскільки вартість як виробниче відношення між товаровиробниками виявляється через відношення товару до товару, у якому з'ясується субстанція вартості кожного товару – кількість втіленої у товарі суспільної необхідної абстрактної праці.

Якщо, наприклад, товар А обмінюють на товар В у співвідношенні 1 : 3, це означає, що в товарі В втілено втричі менше абстрактної суспільно необхідної праці, ніж у товарі А. Ця пропорція (кількісне співвідношення, в якому обмінюються різні товари) є формою вияву вартості, тобто міноюю вартістю.

Різновиди форм вартості товарів. Історичному процесу розвитку товарного виробництва і обміну притаманні проста (випадкова), повна (розгорнута), загальна та грошова форми вартості, які змінювали одна одну на основі поглиблення суспільного поділу праці.

Проста (випадкова) форма вартості. Вона є результатом першого суспільного поділу праці, коли надлишки продуктів рослинництва почали обмінювати на надлишки продуктів тваринництва. На цьому етапі обмін товарами ще був нерегулярним, випадковим, не мав стійких пропорцій. Формальним відображенням простої (випадкової) форми вартості є формула: x товару А = y товару В, наприклад, 1 мішок зерна = 1 вівці.

Проста (випадкова) форма вартості – форма вияву вартості товару в якомусь одному товарі за випадкових актів їх обміну і неусталених пропорцій обміну.

Проста форма вартості називається випадковою тому, що пропорції обміну товарів тоді ще були не усталеними, випадковими.

З'ясування сутності простої (випадкової) форми вартості є основою розуміння більш розвинених форм вартості, а також сутності грошей, оскільки в ній два неоднакові товари відіграють різні ролі. Наприклад, пропонований для обміну товар А (мішок зерна) виражає свою вартість у товарі В (вівці). У такій ситуації товар А знаходиться у відносній формі вартості, а товар В – у еквівалентній. Товар А є активним, оскільки ініціює вираження своєї вартості, а товар В – пасивним, оскільки в ньому лише виражається вартість товару А.

Прирівнювання товару А до В відбувається завдяки наявності в цих різних споживчих вартостях спільної властивості – втіленої в них абстрактної праці, яка створює їх вартість. За таких умов товар В буде рівним за вартістю товарів А, що є свідченням еквівалентності товару В товарів А.

Відносна та еквівалентна форми вартості. Вони є протилежними полюсами простої (випадкової) форми вартості, які заперечують і навіть виключають одна одну. Протилежність їх полягає в тому, що, намагаючись обміняти свій товар на товар В, власник товару А тим самим визнає товар В суспільною споживчою вартістю, тобто потрібною іншим людям, а саме йому – власникові товару А. На цій підставі втілена у товарі В праця як частка і спільної праці визнається суспільно корисною. Прагнучи обміняти свій товар на товар В, власник товару А надає товарів-еквіваленту (В) властивості безпосереднього обмінювання, тобто за згоди власника товару В обмін між ними відбудеться. Але те, що власникові товару А потрібен товар В, ще не означає, що власник товару-еквівалента мусить обмінювати свій товар В на А, оскільки йому може бути потрібний інший товар. Це свідчить, що товар А, який перебуває у відносній формі вартості, не має властивості безпосереднього обмінювання. Тому і втілена в товарі А праця як частка суспільної праці не визнається суспільно корисною.

Завжди пропонований для обміну товар фігуруватиме у відносній, а той, на який його прагнуть обміняти, – в еквівалентній формі вартості. Саме у різній здатності до обміну полягає їх сутність як протилежних полюсів простої (випадкової) форми вартості. Це особливо помітно, коли форма вартості закріплює роль загального еквівалента за одним товаром (наприклад золотом), на який обмінюють усі інші товари.

Протилежність відносної й еквівалентної форм власності виявляється у таких особливостях еквівалентної форми вартості:

- споживча вартість товару-еквівалента (вівці) стає формою вияву своєї протилежності – вартості, оскільки товар А виражає свою вартість у споживчій вартості товару В;
- конкретна праця, якою був створений товар-еквівалент, стає формою вияву своєї протилежності – абстрактної праці, оскільки конкретна праця вівчаря стає формою вияву абстрактної праці, втіленої в товарі А;
- приватний характер конкретної праці, якою був створений товар-еквівалент, стає формою вияву своєї протилежності – суспільної праці (тобто приватна праця вівчаря стає формою вияву суспільного характеру праці, втіленої в товарі А).

Отже, еквівалентна форма вартості віддзеркалює властивості товару, який знаходиться у відносній формі вартості. Ці властивості еквівалентної форми вартості виявляються у тому, що у процесі обміну товар, який перебуває у відносній формі вартості, безпосередньо виступає як споживча вартість, як продукт конкретної праці, а товар, що перебуває в еквівалентній формі вартості, протистоїть йому як безпосереднє втілення вартості,

абстрактної суспільної праці. Якщо товари міняються місцями, то вони міняються і своїми ролями.

Проста (випадкова) форма вартості виражає не тільки субстанцію вартості, а й кількісний її вимір. Оскільки вартість товару перебуває у зворотній залежності від продуктивності праці – чим вища продуктивність праці, тим нижча вартість, – то його мінова вартість прямо пропорційна величині власної вартості і обернено пропорційна величині вартості товару-еквівалента.

Неоднакова продуктивність праці під час виробництва неоднакових за споживчими якостями товарів є передумовою того, що мінова вартість товару може змінюватися без зміни його вартості і бути незмінною, коли вартість змінюється. Отже, вартість і форма вартості не тотожні. У цьому полягає причина неоднакових динаміки цін (грошова форма вартості товару) і динаміки вартості товарів.

Просту (випадкову) форму вартості називають ще одиничною, оскільки за тогочасного рівня розвитку суспільного виробництва товар міг виразити свою вартість лише в одному товарі, адже інших ще не було.

Повна (розгорнута) форма вартості. Історичною передумовою її появи був великий суспільний поділ праці, внаслідок якого ремісництво виокремилася у самостійну галузь, відбулися поглиблення суспільного поділу праці, розвиток товарного виробництва, урізноманітнення обміну товарами. У цьому процесі проста форма вартості переросла у повну (розгорнуту) форму вартості.

Повна (розгорнута) форма вартості – форма вияву вартості запропонованого для обміну товару в багатьох інших товарах.

Вона має такий вигляд:

$$\text{товар А} = \begin{array}{l} \text{у товару В} \\ \text{т товару С} \\ \text{к товару D} \\ \text{р товару Е} \\ \text{і т. д.} \end{array}$$

Це означає, що товар, який перебуває у відносній формі вартості відображає свою вартість у багатьох інших товарах, кожен з яких є еквівалентом запропонованого для обміну товару А.

Зі збільшенням кількості товарів-еквівалентів пропорції обміну товарів стають усе менш випадковими, все більше тяжіють до своєї основи – вартості товарів.

Водночас повній формі вартості притаманна незавершеність, оскільки вартість товару А, що знаходиться у відносній формі, виявляється у товарах-еквівалентах, кількість яких постійно збільшується внаслідок появи нових товарів як результату розвитку суспільного поділу праці. Це означає, що повна форма вартості не має однакової, єдиної форми вартості товарів, що утруднює обмін товарів. Наприклад, власник товару А бажає обміняти його на товар В, а власникові товару В потрібен не товар А, а товар С. У цій ситуації обмін

товару А на товар В може відбутися лише за умови, якщо власник товару А здійснить зайвий акт обміну: спочатку обміняє свій товар на товар С і запропонує його власникові товару В.

Недоліки повної (розгорнутої) форми вартості компенсує *загальна форма вартості*. Вона є розвинутішою формою вартості і характеризується тим, що вартість усіх товарів виявляється в одному загальному еквіваленті.

Загальна форма вартості – форма вияву вартості ряду товарів або всіх товарів конкретних регіонів, народів, племен в одному товарі-еквіваленті.

Загальна форма вартості має такий вигляд:

у товару В

m товару С

k товару D = товару А

p товару Е і т. д.

Загальна форма вартості виникає як наслідок закріплення ролі еквівалента за товаром, що мав здатність до безпосереднього обміну. У різних народів товарами як загальними еквівалентами були: худоба, зерно, риба, сіль, хутра, чай тощо. Усі ці товари у ролі загального еквівалента є згустками однорідної абстрактної праці, що застигла, втілилась у речах як субстанції суспільної праці. Саме вона найбільше відповідає поняттю і сутності вартості.

Грошова форма вартості. Подальший розвиток товарного виробництва та обміну призводить до закріплення ролі загального еквівалента за дорогоцінними металами: золотом і сріблом. Вони найповніше відповідають вимогам, які ставить обмін товарів перед загальним еквівалентом. Це знаменувало появу грошової форми вартості.

Грошова форма вартості – форма вияву вартості всіх товарів у благородних металах: золоті і сріблі.

Грошова форма вартості має такий вигляд:

x товару А

y товару В

m товару D = n грамів золота

k товару Е

і т. д.

Грошова форма вартості означає появу загального еквівалента, який замінив усі інші товари-еквіваленти на гроші як благородні метали (золото і срібло).

За своєю сутністю гроші є товаром, на який обмінюють усі інші товари, – товаром, який є загальною формою вияву вартості всіх інших товарів. Тому гроші за своєю природою – це золото і срібло, але золото і срібло за своєю природою – не є грішми, а матеріалом природи. Закріпленню ролі загального еквівалента за золотом і сріблом сприяли природні та суспільні властивості цих металів: однорідність, подільність, стійкість при зберіганні, велика вартість.

Гроші за товарного виробництва є загальною, тобто абстрактною, формою суспільного багатства. За потреби людина може перетворити її на

будь-яку конкретну форму багатства – певні товари.

З появою і поширенням грошової форми вартості поступово стали зникати недоліки загальної форми вартості (ускладнення обміну між контрагентами з різними видами товарів як загальних еквівалентів).

5.7. Ціна як форма вартості товару. Функції грошей у процесі руху вартості

Ціна як форма вартості товару. Виникнення грошей зумовило появу ціни, у формі якої відтепер постає вартість.

Ціна – вартість товару, виражена у грошовій формі (грошах).

У співвідношенні вартості і ціни вартість становить сутність відносин та пропорцій обміну товарів, а ціна є формою вияву їх сутності (вартості). Тому вартість – основа цін товарів, які є об'єктом обміну. Але ціна не завжди збігається з вартістю, оскільки вона формується під впливом багатьох факторів (співвідношення попиту і пропозиції, кількості грошей в обігу тощо).

З появою грошей обмін товарів ($T-T$) перетворюється на обіг товарів за формулою $T-G-T$. При цьому акти обміну товарів розриваються в часі і просторі на окремі акти: $T-G$ і $G-T$.

Функції грошей у процесі руху вартості. Сутність грошей виявляється в їх функціях: міри вартості, засобу обігу, засобу заощадження та утворення скарбів, засобу платежу, світових грошей.

Функція грошей як міри вартості товарів. У цій функції гроші є засобом вимірювання втіленої в товарах суспільної абстрактної праці, надають вартості товарів форми ціни. Виконують вони цю функцію через мислене співставлення прийнятої в країні за грошову одиницю (масштаб цін) кількості металу (золота чи срібла) з конкретними товарами. Для порівняння вартості різних товарів, а відповідно й різних кількостей золота чи срібла, які виражали конкретні грошові одиниці, стали користуватися масштабом цін.

Масштаб цін – вагова кількість золота або срібла (грошового металу), прийнята за грошову одиницю у певній країні.

Різний вміст золота у грошових одиницях країн забезпечував установлення й оцінювання вартості товарів і певної їх кількості. Для реалізації цієї функції не обов'язкова наявність повноцінних грошей – золота і срібла, які мають власну вартість, тобто металевих грошей. Умовні грошові знаки їх замінити не можуть. Припустімо, що в одній марці задекларовано 0,4 г золота, а в гривні – 0,8 г, тоді за товар вартістю в гривню треба заплатити 2 марки.

Функція грошей як засобу обігу. Для її реалізації функції потрібні реальні (наявні) гроші: золото, монети, а також паперові гроші, які б могли бути посередниками в обміні товарів, тобто під час перетворення товару на гроші і грошей на товар, що виражається формулою $T-G-T$. Саме в цьому процесі було запроваджено монетну форму грошей.

Функцію засобу обігу гроші виконують миттєво. Це означає, що,

обслуживши акт купівлі чи продажу товару, вони зникають. Тому в цій функції гроші не є самоціллю для сторін, що купують і продають товари, оскільки їх мета полягає в тому, щоб продати свій і придбати чужий товар. З огляду на це функція грошей як засобу обміну товарів породжує можливість заміни повноцінних грошей (золота, срібла) їх символами (знаками), що й відбулося з появою неповноцінних металевих, а потім – паперових грошових знаків, для яких держава встановлює відповідні курси.

Функція грошей як засобу заощадження та утворення скарбів. У ній гроші покидають сферу обігу. Їх нагромаджують як резерв багатства, завдяки чому регулюють грошовий обіг. Придатними для цього є реальні гроші (монети, золоті і срібні зливки та вироби з них). Як засоби нагромадження використовують також національні та міжнародні вільно конвертовані валюти, а в період відносної стабільності – і національні, частково внутрішньо конвертовані валюти.

Приватне нагромадження, або так звана тезаврація (гр. *the-sauros* – скарб), є своєрідним резервуаром, куди збігаються зайві на певний момент гроші, які за потреби їх власника можуть у будь-який час повернутися у сферу обігу.

Функція грошей як засобу платежу. З виникненням кредитних відносин між товаровиробниками гроші стали засобом сплати боргових зобов'язань, тобто почали виконувати функцію засобу платежу. Для цього використовують кредитні гроші.

Кредитні гроші – форми грошей, які випускає банк, забезпечуючи їх своїми активами.

Такими формами є векселі, банкноти, чеки, грошові знаки.

Вексель. Він є цінним папером, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити у встановлений строк і в певному порядку зазначену суму грошей його власнику (векселедержателю). У цій якості вексель є універсальним розрахунковим і платіжним засобом.

Банкноти. Випущені в обіг центральним банком і забезпечені його активами і масою товарів країни банківські білети (грошові знаки), тобто векселі, виписані банком під наявні в нього векселі комерційних банків.

Чек. Цінний папір певного зразка з наказом власника рахунка (чекодавця) виплатити в кредитній установі пред'явникові чека зазначену в ньому суму.

Грошові знаки. Ними є паперові та інші символи вартості, що замінили повноцінні золоті монети, які держави запроваджують в обіг, встановлюючи обов'язковий для всіх установ, організацій і осіб курс.

Функція грошей як світових грошей. У цій функції гроші постають як засіб опосередкування світових торговельних, кредитних та платіжних відносин між державами та господарюючими суб'єктами. Світові гроші є міжнародними платіжними чи купівельними засобами, всезагальним втіленням багатства. Цю функцію виконують реальні гроші (золото в зливках), повністю конвертовані національні чи міжнародні гроші (долар, фунт

стерлінгів, марка, ена, євро).

У світовій торгівлі розрахунки між країнами здійснюють шляхом зарахування боргових зобов'язань банками. Якщо платежі країни перевищують її надходження, то вона на суму перевищення вивозить золото як засіб платежу. Золото є загальним купівельним засобом, тобто виконує функцію світових грошей і тоді, коли країна негайно оплачує товари золотом.

Крім того, гроші переміщуються з країни в країну в тому випадку, якщо, наприклад, підприємець переказує свої гроші для зберігання за кордон. У такому разі вони постають як суспільна матеріалізація багатства.

Нині товарообіг на світовому ринку обслуговується конвертованими національними чи колективними (регіональними) валютами, які держави використовують для врегулювання заборгованості за їхніми міжнародними рахунками або як резерви національних валют.

5.8. Еволюція грошей та їх форми. Утворення грошових систем

Еволюція грошей та їх форми. Процес еволюції грошей відбувався залежно від ритму, темпу і масштабів товарного обміну, які обумовлювали певні форми грошей, зокрема грошово-товарну, грошово-знакову та ідеальну.

Грошово-товарна форма. Вона утвердилася із закріпленням за золотом як товаром ролі загального еквівалента. У ній виокремлюють грошово-металеву, грошово-зливкову та грошово-монетну форми.

Грошово-металева форма. У цей період золото та срібло зважували, визначали їх пробу, ділили на певні шматки.

Грошово-зливкова форма. За такої форми також використовувався шмат грошового металу, але вже відповідно оформлений з огляду на його пробу і вагу.

Грошово-монетна форма. У цей час грішми були повноцінні карбовані державою золоті й срібні монети.

Грошово-знакова форма. Її розвиток почався з відокремлення грошового знака від повноцінних (товарних) грошей. До неї належать монетно-знакова, паперово-кредитна і розрахунково-знакова форми.

Монетно-знакова форма. Спершу монети за вагою відповідали своєму номіналу, але в процесі зношування, стирання номінал усе менше відповідав вазі монети. З часом це свідомо робили при карбуванні монет із благородних металів, а потім перейшли до карбування їх з металів і сплавів – замінників золота й срібла. Так утвердився замість повноцінних монет грошовий знак. А з переходом до паперових грошей зникає і предметний образ грошового товару.

Паперово-кредитна форма. Грошовий знак остаточно відокремився від реальних грошей і включився у самостійний обіг за своїми специфічними законами, протилежними законам обігу повноцінних грошей. Якщо товарні гроші обертаються, тому що мають власну вартість, то паперові – мають вартість, тому що обертаються.

Розрахунково-знакова форма. Вона виникла на основі паперово-

кредитної з розвитком ринкових відносин, взаєморозрахунків, науки і техніки. Розрахунково-знакова форма заперечує не лише товарні гроші, а й грошові знаки у функції засобу обігу. Розрахункові (грошові) знаки (банківські білети, розмінні монети) вже не обертаються, а діють як розрахункові засоби, своєрідні свідчення права суб'єкта взаємовідносин на отримання послуг, товарів, грошей або відпрацьованого ним часу.

Ідеальна форма. У ній виокремлюють кредитну і платіжно-розрахункову форми.

Кредитна і платіжно-розрахункова форма. Вони передбачають використання сучасних технологій, зокрема електронних сигналів за допомогою пластикових кредитних та дебетних карток.

• *Пластикові кредитні картки.* Фіксують купівлю в рахунок банківського кредиту на конкретну суму банку, де зберігаються гроші суб'єкта і який зв'язаний відповідною електронною системою із закладами торгівлі. Одразу після акту купівлі-продажу заклади торгівлі отримують гроші-свідчення, гроші-права. Використання пластикових кредитних карток дає змогу поєднувати кредитну і платіжно-розрахункову форми грошей, оскільки картки є іменними і не обертаються в системі обігу.

• *Дебетні картки.* Виконуючи функції кредитівок, вони дають змогу вносити гроші на рахунки суб'єктів-власників карток.

Ідеальні гроші (гроші-символи) в розрахунково-знаковій формі вартості наближаються до своєї вершини, оскільки паперові гроші вже не є реальними грошми, хоч сам знак ще матеріальний. Цим він відрізняється від розрахункового знака, позбавленого і цієї якості, хоча й таку його специфічну форму, як форму руху матерії, напевне, можна визначити.

Використання електронних сигналів за допомогою кредитних та дебетних карток, інших засобів у сфері обігу засвідчує перехід до ідеальної форми вартості. У цьому контексті передбачають заміну товарної форми виробництва та обміну здібностями як визначальною формою багатства майбутнього суспільства.

Послугування логіко-історичним методом (вивчає економічні явища, категорії та закони, виходячи з їх внутрішньої зумовленості історичним розвитком та конкретно-історичними умовами) узагальнює еволюцію грошей і розкриває логіку їх зародження і трансформації в сучасні форми вартості та обміну:

- грошово-товарна форма (грошово-металева, грошово-зливкова, грошово-монетна);
- грошово-знакова форма (монетно-знакова, паперово-кредитна, розрахунково-знакова);
- ідеальна форма (кредитна і платіжно-розрахункова). Еволюція грошей супроводжувалася виникненням і функціонуванням таких загальних еквівалентів:
- товарний (функціонування як гроші різноманітних товарів: худоба, хутро, шкіра та інші, які виступали як загальні еквіваленти);

- металево-карбівний (функціонування як гроші золотих і срібних монет);
- емісійний, або вексельно-депозитний (використання як загальний еквівалент депозитних вкладів у банках, що перебувають в обігу у формі чеків, кредитних карток, електронних грошей. Йдеться не про різновид грошей, а про використання нових технологій обігу);
- депозитно-електронний (цей тип загального еквівалента ґрунтується на електронній технології розрахунків, тобто на використанні при оплаті товарів і послуг електронних карток).

Утворення грошових систем. Відповідно до загальних типів еквівалентів формувалися грошові системи. За товарного типу загальних еквівалентів суто грошової системи ще не було, вона функціонувала як *товарно-грошова система*. За металево-карбівного типу загального еквівалента використовувалися металеві гроші з благородних металів (золота, срібла), що означало функціонування *металево-грошової системи*. Емісійному (вексельно-депозитному) типу загального еквівалента відповідають кредитні гроші як основний матеріальний носій *кредитно-грошової системи*, тобто коли в її межах як загальний еквівалент у сфері обігу функціонують депозитні вклади в банках у формі чеків, кредитних карток, інших форм електронних грошей.

Отже, в еволюції грошових систем окреслилися такі їх типи: грошова система металевого обігу і грошова система паперово-кредитного обігу.

Грошова система металевого обігу. Сюди належать грошові системи, в яких роль загального еквівалента виконували благородні метали: *біметалеві грошові системи* (золото і срібло) та *монометалеві грошові системи* (золото).

У XIX ст. утвердилася система золотого монометалізму, за якої загальним еквівалентом було тільки золото. У ній функціонували такі види:

- *золотомонетний стандарт* (усі функції грошей виконували золоті монети, які мали фіксований вміст золота. На них вільно обмінювали паперові гроші. Цей стандарт забезпечував стійкість валютних курсів, тому що ціна золота і *золотий паритет* (вміст чистого золота у грошовій одиниці) були однаковими. Наприклад, долар США містив 1,50 463 г золота, а російський золотий рубль 1897 р. – 0,774 234 г. Оскільки у доларі містилося в 1,94 раза більше золота, то і його курс становив 1,94 руб.);
- *золотозливковий стандарт* (лише на золото можна було обміняти певну законом установлену суму банкнот. Приміром, в Англії – 1700 фунтів стерлінгів на зливку у 12 кг; у Франції цю кількість золота обмінювали за 251 тис. франків. Цей стандарт існував у країнах, які мали значні запаси золота);
- *золотодевізний стандарт* (передбачав обмін банкнот на іноземну валюту – девізи (фр. *devis* – кошторис), яку можна було обміняти на золото. Його запроваджено у країнах, які мали незначні запаси золота, – Австрія, Данія, Німеччина);

- *золотодоларовий стандарт* (скасовано обмін банкнот на золото, а обмін доларів на золото здійснювали уряди та центральні банки країн-учасниць Міжнародного валютного фонду (МВФ). Цей вид системи золотого монометалізму перестав існувати з припиненням обміну доларів на золото у 1971 р.).

За золотозливкового і золотодевізного стандартів у обігу не перебували золоті монети. Під час світової кризи 1929 – 1933 рр. золотомонетний, золотозливковий і золотодевізний стандарти було скасовано.

Грошова система паперово-кредитного обігу. Базується вона на кредитно-паперових грошах. Її особливістю є вилучення золота з грошового обігу, скасування золотого вмісту грошових знаків, державна монополія на випуск грошей, розширення сфери безготівкового обігу, скорочення готівки. На рубежі ХХ – ХХІ ст. почалося формування електронної кредитно-грошової системи. Електронні гроші відповідають особливостям інформаційного суспільства, вони дешевші, оперативніші, більш контрольовані.

Соціально-економічний зміст сутності та функцій грошей утворюють відносини власності – відчуження-привласнення товарів і грошей в актах обігу товарів. Оскільки гроші постають як загальний еквівалент, то вони є суб'єктом привласнення товарів та уречевленої в них праці в актах купівлі товарів, а також суб'єктом відчуження товарів і уречевленої в них праці в актах продажу товарів: купівля товарів – це відчуження грошей, а продаж товару – їх привласнення.

Постійно перебуваючи у чийсь власності, гроші як суб'єкт привласнення реалізують цю властивість і в інших формах, зокрема у формах відсотка за позику, прибутку від курсової різниці грошових одиниць тощо. Це можливе лише за перебування грошей в обігу. Опосередковуючи акти купівлі-продажу товарів, тобто здійснюючи функції засобу обігу та засобу платежу, гроші рухаються – переходять від покупця до продавця, від кредитора до позичальника.

Закони грошового обігу. На обіг грошей впливають закони металевого грошового обігу, специфічні закони грошового обігу та загальний закон грошового обігу.

Закони металевого грошового обігу. Вони передбачають такі закономірності:

- золото обертається як гроші тому, що має вартість;
- за певної мінової вартості товарів кількість золота в обігу залежить від величини його власної вартості;
- кількість золота в обігу прямо пропорційна рухові товарних цін;
- товарний обіг може поглинути лише певну кількість золотих монет, а надлишок золота зникає з обороту;
- збільшення кількості товарів на ринку зумовлює збільшення кількості золота у сфері обігу.

Специфічні закони грошового обігу. Сутність цих законів розкривається у такому:

– представлена паперово-грошовою масою вартість виражається вартістю кількості золота або срібла, необхідної на певний момент для обігу;

– представлена кожною паперово-грошовою одиницею вартість має відповідати вартості необхідної для обігу кількості золота або срібла, поділеної на кількість паперових грошей, які перебувають в обігу.

Загальний закон грошового обігу. Він діє у будь-якій економічній системі. Цей закон зумовлений функціонуванням грошей як самостійного товару-еквівалента. Їх обіг – відображення руху товарів, а тому кількість грошей, що перебувають в обігу, пов'язана з товарною масою, яка є об'єктом купівлі-продажу. Між потрібною для обігу товарів кількістю грошей і кількістю товарів, що перебувають в обігу, їх цінами та швидкістю обігу грошей існує залежність: між кількістю проданих на ринку товарів і кількістю грошей, між рівнем товарних цін і кількістю грошей існує прямо пропорційна залежність, а між швидкістю обігу грошей і кількістю грошей – обернено пропорційна.

Залежність кількості грошей в обігу від кількості товарів, їх цін і швидкості обігу грошей і є загальним законом грошового обігу.

Загальний закон грошового обігу – сталий зв'язок між кількістю грошей, необхідних для нормального обігу товарів, сумою цін товарів і швидкістю обігу грошових одиниць.

Сутність загального закону грошового обігу виражає така формула:

$$K_2 = \sum C_T / O,$$

де K_2 – необхідна для нормального обігу кількість грошей; $\sum C_T$ – сума цін товарів; O – швидкість обігу грошей. Ця формула має і більш розгорнуте вираження:

$$K_2 = (\sum C_T - T_k - P_{вз} + P_{ср}) / O,$$

де T_k – сума цін товарів, проданих у кредит; $P_{ср}$ – сума цін товарів, за які настав строк платежів за угодами, зобов'язаннями; $P_{вз}$ – сума взаємопогашуваних платежів.

Отже, сутність загального закону грошового обігу полягає в тому, що кількість грошей, необхідна для обігу, прямо пропорційна кількості товарів і рівню їхніх цін та обернено пропорційна швидкості обігу грошей.

Загальний закон обігу грошей виражають також монетарне правило і модель Фішера.

Монетарне правило. За ним також визначають кількість грошей для забезпечення нормального обігу товарів. Згідно з цим правилом маса грошей щорічно повинна збільшуватися відповідно до очікуваного зростання ВВП. Від рівня цін, тарифів, попиту і пропозиції залежить *реальна вартість (купівельна спроможність) грошей* – кількість товарів і послуг, які можна купити за грошову одиницю. На перший погляд здається, що спонукає товарну масу до руху грошовий обіг, насправді ж рух товарів обумовлює грошовий обіг, оскільки чинники, які визначають кількість необхідних для ефективного обігу грошей, обумовлюються умовами виробництва товарів: поділом праці, її

продуктивністю, а отже, вартістю товарів. Це означає те, що грошову масу обмежують лише реальні потреби обігу.

Грошова (монетарна) маса – сукупність готівкових та безготівкових купівельних і платіжних засобів, що забезпечують обіг товарів і послуг у державі.

Модель Фішера. За нею збалансованість грошової і товарної маси досягається шляхом зміни цін. При цьому простежується обернено пропорційна залежність між загальним рівнем цін і вартістю грошової одиниці. Зміст моделі Фішера відображає така формула:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

де M – кількість грошей в обігу; V – швидкість обігу грошей; P – середня ціна товарів і послуг; Q – кількість проданих товарів. Вона означає, що кількість грошових одиниць, необхідної для обслуговування товарного обігу, прямо пропорційна кількості товарів і послуг (Q) та їхнім цінам (P) і обернено пропорційна швидкості обігу грошей (V).

Сутність грошової системи. Гроші завжди рухаються в певній системі, зумовленій типом загального еквівалента. Сутність грошової системи впливає з її призначення, структури, обумовленої рівнем розвитку грошових відносин, їх адекватністю ступеню зрілості ринкової форми суспільного виробництва, а отже, й динаміки співвідношення елементів (складових) грошової системи.

Ефективність функціонування грошової системи як складної економічної структури, дуже чутливої до пов'язаних з нею суспільно-економічних явищ, взаємообумовлюючих тенденцій, закономірностей і законів економіки, зумовлюється не лише законами власне грошового обігу, а й діями господарюючих суб'єктів на різних рівнях у процесі використання всіх складових системи грошового обігу. Обіг грошей потребує регулювання, постійного підтримання його стабільності, від чого залежить і стабільність грошей. Це означає, що обіг грошей неможливий без певної організаційної системи.

Грошова система – форма організації грошового обігу, яка історично склалася в країні та закріплена національним законодавством.

Складовими грошової системи є грошова одиниця країни, масштаб цін, карбування монет, емісія грошей, порядок забезпечення обігу та вилучення з нього грошових знаків, регламентація безготівкового обігу, інститути грошового обігу, зокрема центральний банк (в Україні – Національний), міністерство фінансів, скарбниця (в Україні – казначейство).

Методи регулювання грошової системи. Регулювання та підтримання стабільного ефективного грошового обігу здійснюються різними методами впливу на відповідні елементи грошової системи, а іноді шляхом її реформування. Найпоширенішими методами регулювання грошової системи є дефляція, ревалоризація, нуліфікація, деномінація, девальвація, ревальвація, паралельний обіг двох валют, конвертованість валют.

Дефляція (лат. *de...* – префікс, що означає скасування, припинення, і *deflo* –

видуваю) – зменшення грошової маси шляхом вилучення з обігу зайвих паперових грошей і зниження загального (середнього) рівня цін.

Цього досягають, вдаючись до підвищення податків (знижує купівельну спроможність населення), підвищення позичкового відсотка (зменшує попит на кредит), реалізації центральним банком цінних паперів (зменшує кількість грошей), посилення контролю за лімітами кредитування та ін.

Ревалоризація (лат. *re...* – префікс, що означає зворотну або поворотну дію, і фр. *valeur* – ціна) – процес відновлення вартості грошової одиниці до рівня, який вона мала перед інфляцією.

Цей метод сприяє стабілізації грошової одиниці, підвищує її курс і купівельну спроможність.

Нуліфікація (лат. *nullus* – ніякий, лат. *facio* – роблю) – ліквідація старих грошових знаків і випуск нових (у меншій кількості).

До неї вдаються за різкого зниження купівельної спроможності грошей внаслідок високої інфляції. Держава оголошує знецінені діючі паперово-грошові знаки недійсними. Іноді її проводять із незначним викупом старих грошей за умови обміну на нові за вкрай низьким курсом.

Деномінація (лат. *denominatio* – перейменування) – заміна номінальної вартості старих грошових знаків у певному співвідношенні на нові вагоміші, дорожчі грошові одиниці з одночасним перерахуванням цін, заробітної плати, тарифів у відповідно встановленій пропорції.

Це забезпечує зменшення грошової маси в обігу, спрощує та здешевлює всі розрахунки і витрати на забезпечення грошового обігу. У колишньому Радянському Союзі деномінацію здійснювали в 1922, 1923 та 1961 рр., а в незалежній Україні – в 1996 р.

Девальвація (фр. *evaluation* – підрахунок, оцінка) – зниження валютного курсу країни щодо іноземних чи міжнародних валют, зменшення металевого вмісту грошової одиниці.

Цей метод характеризує кризовий стан економіки, що супроводжується збільшенням грошової маси. У деяких країнах девальвацію застосовували з метою стабілізації національної грошової одиниці. Як інструмент кредитно-фінансового механізму, її використовують для підвищення конкурентоспроможності експорту, обмеження імпорту, вирівнювання платіжного балансу.

Ревальвація – підвищення раніше встановленої вартості (цінності) національної валюти.

Цей процес є протилежним девальвації. Для оздоровлення системи грошового обігу використовують паралельний обіг двох валют.

5.9. Інфляція: сутність, види, методи подолання інфляційних процесів. Грошові реформи

Сутність інфляції. Процес руху грошей в умовах ринку зумовлює інфляцію. Як загальноекономічне явище вона вперше виникла внаслідок

громадянської війни в США (1861 – 1865), що спричинило непомірне зростання паперово-грошового обігу.

Інфляція – переповнення паперовими грішми каналів грошового обігу, що зумовлює відрив грошової маси від реальної пропозиції товарів.

Інфляція властива будь-якій економічній системі господарювання, що ґрунтується на засадах товарно-грошових відносин, у тому числі й ринкової організації суспільного виробництва. Подібні явища спостерігалися і за рабовласницького ладу. Вони були наслідком карбування надмірної кількості монет. За капіталізму інфляція супроводжувала війни та серйозні соціально-економічні потрясіння, оскільки для фінансування непосильних витрат влада збільшувала випуск в обіг нічим не забезпечених паперових грошей. Це означало, що більше грошей вторгалось в канали грошового обігу і «ганялося» за все меншою кількістю товарів, що породжувало шалене зростання цін і різке знецінення грошей, тобто інфляцію.

Знецінення грошової одиниці може відбуватися і внаслідок зниження вартості золота чи монопольного впливу на ціни, але ці явища не мають інфляційного походження. В Європі, наприклад, знецінювалися повноцінні (металеві) гроші після відкриття Америки, що спричинило надходження в цю частину світу великої кількості срібла і золота.

Види інфляції. З розвитком товарно-грошових відносин, розширенням і поглибленням ринкової системи господарювання видозмінюється природа інфляції та її трактування. Зокрема, з метою врахування дії інфляційних чинників виробництва застосовують поняття «*інфляція витрат*» – інфляція, зумовлена зростанням витрат на сировину і зарплату, що скорочує реальне виробництво і зайнятість. Вона обумовлюється зростанням витрат, зумовлених зниженням сукупної пропозиції внаслідок підвищення заробітної плати, зростання цін на сировину, які спричиняють скорочення реального виробництва та зайнятості. Такі явища вважають наслідком діяльності в сучасній економіці потужних монополістичних сил (корпорацій, профспілкових об'єднань), які спонукають зростання цін на сировину, робочу силу, породжуючи інфляцію витрат.

Інфляційні процеси виникають і внаслідок збільшення сукупного попиту, який, перевищуючи сукупну пропозицію, спричиняє зростання цін. Їх зумовлює також збільшення державних витрат і надмірне зростання грошової маси. Все це породжує *інфляцію попиту* – інфляцію, обумовлену збільшенням сукупного попиту, який породжує зростання цін.

У науковому обігу побутують також поняття «*імпортна інфляція*», «*кредитна інфляція*» – явища, які проникають у країну-імпортера чи позичальника як відбитки інфляційних процесів у країні-експортері чи кредиторі.

У будь-якому разі інфляція пов'язана з рухом грошей, зароджується у розбалансованому грошовому ринку, вражає виробництво, зайнятість, споживання й інші підсистеми економічних відносин. В умовах ринку вона найвідчутніше проявляється у зростанні цін, утрачаючи свою грошову

специфіку.

Інфляцію класифікують за рівнями та характером прояву:

1. За рівнями інфляцію поділяють на повзучу (помірну), галопуючу, гіперінфляцію та суперінфляцію.

За *повзучої (помірної) інфляції* ціни зростають відносно повільно (5-10 % на рік). За *галопуючої інфляції* ціни зростають від 10 до 100 % на рік. За *гіперінфляції* ціни зростають на 1-2 % щоденно, за *суперінфляції* – на 50 % і більше за місяць.

2. За характером прояву інфляція буває відкритою і прихованою.

Відкрита інфляція. За цього виду інфляції попит переважає пропозицію, внаслідок чого постійно зростають ціни. За таких умов споживач, намагаючись врятувати гроші, купує будь-який доступний йому товар.

Прихована інфляція. Вона є породженням централізованого встановлення цін або жорсткого контролю за ними з боку влади, адміністративних структур. Таку інфляцію не видно, оскільки ціни формально не зростають. Однак з'являється і наростає товарний дефіцит, тіньовий ринок, деформуються офіційні канали торгівлі, при цьому часто запроваджують талони і картки на дефіцитні товари тощо. Цей вид інфляції вражає централізовано керовані економічні системи.

Грошові реформи. У системі оздоровчих заходів грошового обігу провідну роль відіграють *грошові реформи* — заходи, спрямовані на впорядкування та зміцнення грошової системи, грошової одиниці та ефективніше виконання нею (грошовою одиницею) своїх функцій в економіці. Вони можуть передбачати вилучення з обігу металевих чи паперових знецінених грошей та заміну їх на нові; зміну вмісту золота в грошах чи їх валютного курсу; вдосконалення грошової системи внаслідок перебудови емісійної політики тощо.

В історичному розвитку грошового обігу відбувалися такі види реформ:

- перехід від одного типу грошової системи до іншої (перехід від грошей з одного металу до грошей з іншого, від біметалізму до монометалізму чи від монометалізму до золотозливкового, золотодевізного, вексельно-депозитного стандартів);
- заміна знеціненої монети повноцінною або заміна нерозмінних грошових знаків розмінними (наприклад, у 1965 р. у Великобританії переплавляли монети на золото, у XVIII–XIX ст. у Росії переходили від паперових грошей-асигнацій до кредитних, розмінних на срібло);
- зміна системи емісії грошей (приміром, у 1913 р. 12 федеральних резервних банків США отримали право емісії грошей, причому банкноти стали випускати не під цінні папери, а лише під комерційні векселі та золото – 60 і 40 % відповідно);
- часткові заходи впорядкування грошового обігу чи комплекс заходів щодо стабілізації валюти (для цього використовують інструменти дефляції, нуліфікації, деномінації, девальвації, ревальвації, а також ревалоризацію. До цих методів вдавалися чи не найчастіше);

- створення нової системи обігу грошей, зумовленої процесами державотворення (так було у Чилі (1960), Бірмі (1952), Марокко і Гвінеї (1960), Алжирі (1964), Нігерії (1959), Кенії (1966) і т. д.).

Виходячи з особливостей грошової системи, стану економіки та спрямування її розвитку, кожна країна обирає найприйнятніший для неї вид реформ чи методів регулювання для впорядкування та оздоровлення грошового обігу, зміцнення національної валюти, забезпечення її максимально можливого стабільного курсу. Особливості формування і становлення національної економіки України спонукали до реформування грошової системи, що здійснювалося в три етапи: введення купоно-карбованця в готівковий обіг (січень 1992); введення купоно-карбованця в безготівковий обіг (листопад 1992); заміна купоно-карбованця на гривню як національну грошову одиницю України (вересень 1996).

Навчальний тренінг:

Ключові слова

Натуральне виробництво, товарне виробництво, суспільний розподіл праці, закон економії часу, товар, споживча вартість, мінова вартість, вартість, суспільно-необхідний робочий час, індивідуальний робочий час, продуктивність праці, інтенсивність праці, закон вартості, гроші, ціна, функції грошей, закони грошового обігу, грошова система, інфляція, види інфляції.

Контрольні питання

1. Чим відрізняються натуральне і товарне виробництво?
2. Які умови перетворення натурального виробництва у товарне?
3. Чим відрізняється просте і капіталістичне товарне виробництво?
4. У чому відмінність продукту праці і товару?
5. Які теорії вартості Вам відомі? Охарактеризуйте теорію граничної корисності.
6. Як визначається величина вартості товару і чим відрізняється індивідуальний і суспільно необхідний робочий час?
7. Чим відрізняються поняття «продуктивність праці» і «інтенсивність праці»? Як вони впливають на величину вартості?
8. Які функції виконує закон вартості?
9. Що Ви знаєте про товарний фетишизм?
10. Як відбулося виникнення грошей?
11. Чому виникли паперові гроші і у чому їх відмінність від справжніх грошей?
12. Як визначається кількість грошей необхідних для обігу?
13. Що таке інфляція і може вона відбуватися, якщо в обігу знаходяться справжні гроші, тобто золото?

Тема 6. Ринок, його суть і функції. Моделі ринку. Конкуренція і ціноутворення

6.1. Конкуренція як спосіб поведінки на ринку. Форми і засоби конкуренції

Класична політична економія ще з часів А. Сміта розглядала ринок як організацію господарства, за якої відбувається вільна гра ринкових сил. Реалізуючи свої інтереси, економічно вільна людина поліпшує свій добробут і водночас примножує багатство суспільства. Вважалося, що суперечностей між людиною і суспільством не існує. Інтереси суб'єктів ринку гармонізує конкуренція, завдяки якій досягається економічна рівновага як рівновага інтересів. Вирівнюючи попит і пропозицію, конкуренція відновлює пропорційність, забезпечуючи саморегуляцію економіки. Державі за ринкової економіки відводилася другорядна роль, а саме: забезпечення національної оборони, організація громадського порядку, емісія великих банкнот, будівництво та утримання деяких громадських споруд (доріг, мостів тощо).

Розвиток ринкової організації господарства зумовив появу її нових ознак та зміну поглядів на неї. У цьому процесі сформувалися теорія соціального ринкового господарства та наближена до неї теорія змішаної економіки. *Теорія соціального ринкового господарства*. Її основоположниками були німецькі економісти Л. Ерхард (1897 – 1977) та В. Ойкен. Теорія соціального ринкового господарства суттєво змінила погляди на роль держави в ринковій організації господарства та на функціонування механізму конкуренції. Забезпечення вільної конкуренції було визнано одним з найважливіших завдань держави, активна роль якої повинна спрямовуватись на зростання виробництва, підвищення продуктивності праці, що забезпечуватиме зниження цін, ріст реальної заробітної плати, досягнення соціалізації прогресу. Для цього необхідне оптимальне поєднання механізмів вільного ринку і методів планового регулювання. Тому в соціальному ринковому господарстві ринок має бути об'єктом регулювання з боку держави.

Теорія змішаної економіки. Як стверджують її представники, *змішана економіка* – це економічна система, заснована на різних формах власності, розвиток якої регулюється ринком, традиціями та державними централізованими рішеннями. За змішаної економіки роль держави полягає в економічному плануванні, перерозподілі виробленого доходу, здійсненні спільного (змішаного) державно-приватного підприємництва.

Залежно від суб'єктів регулювання ринкових відносин виокремлюють такі типи ринку: нерозвинутий, вільний (класичний) і регульований.

Нерозвинутий ринок. Його характеризують спонтанні, випадкові відносини суб'єктів, здебільшого товарного (бартерного) характеру. Однак і вони посилюють мотивацію до виробництва товарів.

Вільний (класичний) ринок. Особливість його полягає у вільній торгівлі

товарами і послугами незалежних товаровиробників, жоден з яких не є монополістом продукції і не контролює цін, а процес ціноутворення відбувається через механізм вільної конкуренції, взаємодію попиту і пропозиції.

До головних характеристик вільного ринку належать:

- необмежена кількість учасників ринкових відносин і вільна конкуренція між ними;
- вільний доступ усіх членів суспільства до будь-якої господарської діяльності;
- мобільність усіх факторів виробництва, свобода руху капіталу;
- однорідність однойменних товарів (відсутність торгових марок та ін.);
- наявність у кожного учасника ринку вичерпної інформації про ринок (попит, пропозицію, ціну, норму прибутку та ін.) для формування раціональної поведінки;
- стихійне встановлення цін у процесі вільної конкуренції;
- відсутність монополізму і державного регулювання;
- відсутність дефіциту товарів;
- неможливість суб'єктів ринку вплинути на рішення конкурентів неекономічними методами. Головна перевага вільного ринку полягає в його функціонуванні на основі механізму саморегулювання, задоволенні потреб через попит і пропозицію, формуванні за допомогою ціни орієнтирів для капіталовкладень. Проте вільний ринок нерідко ігнорує соціальні наслідки економічної діяльності, проявляє байдужість до проблем довкілля, видів діяльності, які не приносять швидкого прибутку (фундаментальна наука, культура, освіта та ін.).

Регульований ринок. Для цього типу ринку характерне активне втручання держави та інших суспільних інститутів у економічні відносини. Вдаючись до регулюючих заходів, держава впливає на попит (держзамовлення, митні тарифи), норму прибутку (податки, митні тарифи), інвестиційну політику (кредитні ставки), умови функціонування ринкових механізмів (антимонопольне законодавство) та ін. Саме таким більшість економістів вважає сучасний ринок. Сьогодні вільний ринок часів А. Сміта неможливий, він обов'язково поєднуватиме механізми ринкового саморегулювання і державного регулювання. Сучасна ринкова система функціонує на основі високорозвинутої технології, різноманітних форм власності, власної інституціональної бази й активного втручання держави в економіку.

Ключовим поняттям, що виражає сутність ринкових відносин є поняття *конкуренції* (competition). Конкуренція – це центр ваги всієї системи ринкового господарства, тип взаємовідносин між виробниками з приводу встановлення цін і обсягів пропозиції товарів на ринку. Аналогічно визначається конкуренція між споживачами як взаємовідносини з приводу формування цін і

обсягу попиту на ринку. Стимулом, що спонукає людину до конкурентної боротьби, є прагнення перевершити інших. У суперництві на ринках мова йде про укладання угод і про частки участі в ринковій сфері. Конкурентна боротьба – це динамічний процес, що прискорює розвиток. Він служить кращому забезпеченню ринку товарами.

Як засоби у конкурентній боротьбі для поліпшення своїх позицій на ринку компанії використовують наприклад, якість виробів, ціну, сервісне обслуговування, асортимент, умови постачань і платежів, інформацію через рекламу.

Функції конкуренції:

- *Функція регулювання.* Для того щоб устояти в боротьбі, підприємець повинний пропонувати вироби, яким віддає перевагу споживач. Звідси і фактори виробництва під впливом ціни направляються в ті галузі, де в них існує найбільша потреба.

- *Функція мотивації.* Для підприємця конкуренція означає шанс і ризик одночасно:

- підприємства, що пропонують кращу за якістю продукцію або виробляють її з меншими виробничими затратами, одержують винагороду у вигляді прибутків (позитивні санкції). Це стимулює технічний прогрес;

- підприємства, що не реагують на побажання клієнтів або порушення правил конкуренції своїми суперниками на ринку, одержують покарання у вигляді збитків або витісняються з ринку (негативні санкції).

- *Функція розподілу.* Конкуренція не тільки включає стимули до більш високої продуктивності, але і дозволяє розподіляти прибуток серед підприємств і домашніх господарств відповідно до їхнього ефективного внеску. Це відповідає пануючому в конкурентній боротьбі принципу винагороди за результатами.

- *Функція контролю.* Конкуренція обмежує і контролює економічну силу кожного підприємства. Наприклад, монополіст може призначати ціну. У той же час конкуренція надає покупцю можливість вибору серед кількох продавців. Чим досконаліша конкуренція, тим справедливішою є ціна.

Політика в області конкуренції покликана піклуватися про те, щоб конкуренція могла виконувати свої функції. Керівний принцип «оптимальної інтенсивності конкуренції» як ціль політики в області конкуренції припускає, що:

- технічний прогрес у відношенні виробів швидко впроваджується (інновація під тиском конкуренції);
- підприємства гнучко адаптуються до мінливих умов (адаптація під тиском конкуренції).

Масштаб інтенсивності конкуренції визначається тим, як швидко переваги в прибутку втрачаються в результаті успішного відтворення інновацій конкурентами. У першу чергу це залежить від того, наскільки швидко конкуренти реагують на ривок уперед підприємства-піонера і наскільки динамічний попит.

Відповідно до керівного принципу оптимальної інтенсивної конкуренції сприятливі умови для нормального функціонування суперництва з'являються тоді, коли мають справу з «широкою» олігополією із «помірною» індивідуалізацією продукції. «Вузька» олігополія із сильною індивідуалізацією продукції, навпаки, зменшує інтенсивність конкуренції.

У кожній ринковій економіці існує небезпека того, що учасники конкурентної боротьби спробують ухилитися від обов'язкових норм і ризику, пов'язаних із вільною конкуренцією, прибігаючи, наприклад, до змови про ціни або імітацію товарних знаків. Тому державі повинно видавати нормативні документи, що регламентують правила конкурентної боротьби і гарантують:

- якість конкуренції;
- саме існування конкуренції;
- ціни і якість виробів повинні бути в центрі уваги конкуренції;
- запропонована послуга повинна відповідати ціні й іншим договірним умовам;
- захищені правовими нормами товарні знаки і марки допомагають покупцю розрізнити товари за їхнім походженням і своєрідністю, а також судити про деякі їхні якості;
- обмежений за часом патентний захист і зареєстровані промислові зразки, а також зразки промислової естетики.

Типізація ринкової системи дає змогу виокремити за її сутнісними ознаками вільне ринкове господарство, соціально орієнтовану ринкову економіку та перехідну до ринку економіку.

Узагальнюючи історичний досвід багатьох країн, що побудували ринкову економіку, можна виділити три основні моделі переходу до ринку: природно-історичну, державну та зовнішньоекономічну. Вони відображають певні загальні закономірності трансформаційного процесу, а кожна окрема країна наповнює їх власними особливостями.

1. *Природно-історична модель.* Застосовувалася під час тривалих ринкових перетворень у таких країнах «ортодоксального» капіталізму, як Голландія, Великобританія, США. Етап формування ринкової системи тривав тут понад 200 років. Це було можливо тільки в тому разі, якщо країни мали колонії або вільні території, тобто можливість екстенсивного росту протягом тривалого періоду. Елементи ринкової системи, що центральною фігурою мала вільного підприємця, формувалися поступово. Ринкове, конкурентне середовище сприяло запровадженню принципів ефективного господарювання, правил «ринкової гри», тобто досягненню раціональності та збалансованості. Державі в цій моделі відводилась другорядна роль.

2. *Державна модель.* Ця модель переходу до ринку була характерна для Італії, Німеччини та Японії після Другої світової війни, а також для Росії кінця XIX – початку XX ст. Вона була зумовлена низьким рівнем порівняльної конкурентоспроможності вітчизняного виробництва у цих країнах, що змусило їх шукати шляхів прискореної побудови ринку за умови державної підтримки власного виробника. Державна власність, державні замовлення у

приватному секторі, державна політика підтримки (податкові пільги, субсидії та імпорнтні квоти) позитивно і в найкоротший час (10 – 15 років) відобразилися у зростанні конкурентоспроможності вітчизняних виробників, у переході до ринкових форм господарювання.

3. *Зовнішньоекономічна модель.* Така модель переходу до ринку продемонстрована Південною Кореєю, Гонконгом, Тайванем, Сінгапуром, Індонезією, деякими країнами Близького Сходу, їх економіка свідомо була підпорядкована орієнтації на експорт, залучення іноземних інвестицій, пристосування до умов світового ринку з його кон'юнктурою і рівнем цін. Державна підтримка надавалася тим вітчизняним підприємствам, які розширювали експортне виробництво, використовуючи як перевагу низький рівень заробітної плати в цих країнах, що давало змогу зменшити виробничі витрати. Згідно із зовнішньоекономічною моделлю на економіку цих країн суттєво впливають вимоги якості й стандартів світового ринку, саме тому вона стає залежною від нього, вразливою до змін у світовій кон'юктурі.

Ці моделі побудови ринкової системи відображають можливі шляхи поєднання загальних закономірностей ринкових перетворень із необхідністю врахування національних особливостей у процесі переходу до ринку окремої країни.

Кожній країні властиві певні особливості й підходи до формування ринкових умов господарювання, на основі яких виокремлюють американську, німецьку, шведську, французьку, японську, південнокорейську і китайську моделі ринкової економіки.

Американська модель (ліберальна модель капіталізму). Вона характеризується малою питомою вагою державної власності (до 10 %); мінімальним регулюючим впливом держави на економіку; заохоченням підприємництва; значною диференціацією доходів різних верств населення (15 : 1), а також працівників фірми (зокрема, глави фірми і працівників 110 : 1); забезпеченням прийняттого рівня життя для малозабезпечених верств населення.

Німецька модель (модель соціальної ринкової економіки). Її особливостями є: сильний вплив держави на економіку, особливо у вирішенні соціальних проблем; планування основних макроекономічних показників; реалізація принципу соціального партнерства; автономія центрального банку; порівняно невеликий (6 : 1) розрив у рівні доходів різних верств населення, глави фірми і працівників (23 : 1).

Шведська модель. До її характерних особливостей належать: соціальна спрямованість; скорочення майнової нерівності; турбота держави про малозабезпечені верстви населення; її активна роль у забезпеченні економічної стабільності, ціноутворенні і перерозподілі доходів; велика питома вага державного сектора, низький рівень безробіття.

Французька модель. Основними її характеристиками є: високий рівень державного регулювання; індикативне (яке передбачається, бажане уряду) планування (з 1947 р.); великі масштаби прямої підприємницької діяльності

держави; вплив держави на процеси накопичення капіталу.

Японська модель. Сформувалася вона після Другої світової війни за відносно низьких цін на сировину і паливо, вільного придбання американських і західноєвропейських патентів і ліцензій, дешевої японської робочої сили, відсутності військових витрат. Її відзначають високий рівень державного впливу на економічну політику, розроблення стратегічних і 5-річних планів виходу з кризи і розвитку високоефективних виробництв, поширення системи пожиттєвого найму працівників, незначні відмінності в рівні оплати праці, соціальна спрямованість.

Південнокорейська модель. Її характеризує сильне державне регулювання економіки, яке включає планування економічного розвитку, державну монополію в кредитно-фінансовій сфері (до 80х років ХХ ст.), стимулювання експорту і обмеження імпорту, посилену увагу до соціальної сфери після відновлення економіки (з 90-х років ХХ ст.).

Китайська модель. Формування її почалося з другої половини 70-х років ХХ ст. Особливостями цієї моделі є високий рівень державної власності, державне планування, розмежування права власності і права господарювання. Започаткували її реформи на селі, які означали перехід від «народних комун» до сімейного підряду, внаслідок чого селяни отримали в довгострокове користування земельні наділи, почавши запроваджувати різні форми кооперації. Реформування промисловості почалося у 1984 р. на основі моделі, в якій ринкові механізми діють в умовах державного регулювання. Практикуються передавання в оренду підприємств, установлення прямих зв'язків між ними, випуск і продаж їх акцій, створення системи ринків, вільний продаж позапланової продукції.

На формування моделей ринкової економіки впливають історичний досвід; економічні традиції; ментальність народу; конкретний стан економічної системи; політична платформа і політична воля владних сил, які визначають економічну політику держави; зовнішньополітичні; зовнішньоекономічні чинники та ін.

З ринковими реформами на початку 90-х років ХХ ст. пов'язувалися сподівання на модернізацію економіки пострадянських країн. Вважалося, що децентралізація власності й управління економічними процесами, усунення держави від активної ролі в управлінні економікою, створення ринкової інфраструктури автоматично забезпечать формування ринкової організації економічної системи, функціонування механізму саморегуляції економіки. При цьому недостатньо враховувалися світові різновиди демократії і ринкової економіки, не всі з яких відповідають специфіці країни, менталітету її народу.

За зразок була обрана американська модель ринкового господарства. Процес формування ринкової економіки в Україні відбувався паралельно з процесом формування економічних інститутів незалежної держави: грошової, банківської, фінансової, податкової, митної систем. Ринкові реформи почалися з лібералізації цін (відмови від установлення цін державою), роздержавлення і приватизації майна, визнання цих факторів виробництва товарами.

На лібералізацію цін «економіка дефіциту» (якою була радянська командно-адміністративна економічна модель) відреагувала небаченою гіперінфляцією: у 1992 р. ціни зросли в 2100 разів, у 1993 р. – у 10256 разів. Гіперінфляція тривала до 1996 р. Причиною її була відмова від державного регулювання цін за відсутності механізмів ринкової саморегуляції, несформованості ринкової інфраструктури, руйнування системи державної торгівлі, передусім оптової, кредитна емісія та монетизація дефіциту держбюджету.

Роздержавлення та приватизація державного майна зумовили утворення різних форм власності, появу великої кількості суб'єктів власності, а отже, й суб'єктів ринку. Почала формуватися ринкова інфраструктура. Відродилася біржова торгівля, ярмарки, аукціони. Однак утворення різних форм власності відбувалося неефективно, сповільнювалося ненадійністю прав власності, низьким рівнем дерегуляції, високим рівнем оподаткування.

У процесі формування ринкової економіки в Україні відчутно заявили про себе такі проблеми:

- надмірна кількість обмежень на виробника (надмірне регулювання, оподаткування);
- недостатній попит на українські товари і послуги (населення, підприємства й уряд не мають достатніх фінансових ресурсів для придбання українських товарів, доступ українських товарів на іноземний ринок обмежений).

Це засвідчило формування в Україні такого типу економіки, який характеризується змішуванням елементів командно-адміністративної моделі економіки з елементами ринку і ще не є ринковою економікою. Його називають «реформаторським або олігархічним соціалізмом». Зберігаючи багато ознак радянської економічної системи, економіка України з появою численних суб'єктів власності перенесла прийняття рішень щодо встановлення цін і розподілу ресурсів з державного рівня на рівень керівника підприємства, чиновника, які приймають їх часто довільно. Ціни в такому разі не сигналізують про ресурсні обмеження, а розподіл ресурсів відірваний від грошових потоків. Якщо радянська економіка на адміністративні рішення держави щодо ціноутворення реагувала дефіцитом товарів і послуг, то українська економіка на довільні рішення нижчого рівня – гіперінфляцією за ліберальної монетарної політики і заборгованістю та бартером за жорсткої монетарної політики (наприклад, заборгованість лише із заробітної плати на кінець 2001 р. становила 2,8 млрд грн). Крім того, адміністративно-лібералізована українська модель економіки створювала умови для тінізації економіки та зростання корупції.

6.2. Сутність і функції ринку. Моделі ринку

Сучасна ринкова економіка являє собою складний організм, що складається з величезної кількості різноманітних виробничих, комерційних,

фінансових та інформаційних структур, що взаємодіють на фоні розгалуженої системи правових норм бізнесу, і що об'єднуються єдиним поняттям – ринок.

Ринок – це система економічних відносин, в якій кожен учасник має за мету одержання прибутку. Існує безліч видів ринків, головні з яких можна згрупувати за трьома ознаками.

Виходячи із цього, ринок варто розглядати як певну сукупність економічних відносин між домашніми господарствами, різними типами фірм і державою. У сукупності економічних відносин, які відбиває категорія «ринок», ключову роль відіграють відносини власності. Структура ринку – це сукупність окремих локальних ринків у межах національної економіки країни (внутрішнього ринку), а також – національних ринків у межах світового господарства і його окремих регіонів, їхній взаємозв'язок і взаємодія між ними.

Кожен із цих ринків, у свою чергу, можна розділити на складові елементи. Так ринок засобів виробництва включає ринок землі, верстатів, кормів, газу і т. д.; ринок інформації – ринки науково-технічних розробок, ноу-хау, патентів та ін.; фінансовий ринок – ринки цінних паперів, банківських позичок та інших кредитних ресурсів.

Основні види ринків

<i>З погляду відповідності чинному законодавству</i>	<i>За економічним призначенням об'єктів ринкових відносин</i>	<i>За просторовою ознакою</i>
– легальний ринок – тіньовий ринок	– споживчий ринок – ринок капіталів – ринок робочої сили – ринок інформації – фінансовий ринок – валютний ринок та ін.	– місцевий ринок – національний ринок – міжнародний – регіональний ринок – світовий ринок

Всі вони можуть викликати і викликають різного роду відхилення в ринкових процесах. Але якщо, незважаючи на це, ціни змінюються під впливом попиту і пропонування, динаміка ресурсів, інвестицій, обсягів виробництва орієнтується на попит; якщо існує конкурентна боротьба, то ринковий механізм здатний виконувати свої головні функції. До умов виникнення ринку належать:

1. *Суспільний поділ праці* (технічна відособленість учасників ринкових відносин). Кожний з них займається виробництвом конкретних товарів і послуг, працюючи безпосередньо для задоволення не своїх потреб у цих благах, а потреб інших людей. Для задоволення потреб всіх учасників суспільного поділу праці їм необхідно вступати в обмін між собою.

2. *Економічна відособленість виробників.* Товарний обмін обов'язково припускає прагнення до еквівалентності (ніхто не хоче програти, тобто хоче одержати замість свого товару еквівалентну кількість іншого). Таке прагнення виникає на основі економічної обмеженості, відособленості інтересів. Таким чином суб'єкти відносин повинні бути незалежні в прийнятті рішень щодо того

- що, як і для кого робити;
- скільки, кому і за якою ціною продавати.

3. *Самостійність виробника, свобода підприємництва.* Економічна відособленість означає, що виробник відповідає за результати своєї праці і його добробут залежить від вигоди отриманої від реалізації благ і витрат на його виробництво, необхідно щоб засоби виробництва знаходилися в приватній власності. Приватна власність – обов'язкова умова формування, розвитку й удосконалення ринкових відносин. До функцій ринку належать такі:

1. *Інформаційна.* За допомогою цін ринок дає учасникам виробництва об'єктивну інформацію про суспільно необхідну кількість, асортимент і якість тих товарів і послуг, що поставляються на ринок.

2. *Посередницька.* Економічні суб'єкти відносин, будучи відособленими виробниками, повинні знайти один одного й обмінятися результатами своєї діяльності.

3. *Ціноутворююча.* (Товари і послуги одного призначення, які надходять на ринок, містять неоднакову кількість матеріальних і трудових витрат. Завдяки ринку, встановлюється рухливий зв'язок між вартістю і ціною, яка чуйно реагує на зміни у виробництві, потребах, кон'юктурі).

4. *Регулююча.* Пов'язана з впливом ринку на всі сфери економіки. Вирішуючи питання «Що? Як? і Для кого виробляти?» ринок за допомогою конкуренції, попиту та пропозиції дає відповідь на питання: скільки, кому і за якою ціною продавати. При цьому важлива роль держави).

5. *Сануюча.* За допомогою конкуренції ринок «очищує» суспільне виробництво від економічно хитливих, нежиттєздатних одиниць, що хазяюють, і дає дорогу більш заповзятливим і ефективним.

Відокремлення економічних агентів, неповна відповідність їхніх інтересів, а часто й антагонізм, неминуче ведуть до виникнення і загострення протиріч, основними серед яких є:

- функціонування ринкової системи засновано на стихійній дії економічних регуляторів. Це породжує нестійкість економіки, диспропорції, що виникають при цьому, усуваються не відразу. Рівновага здійснюється часом через кризи й інші потрясіння.
- безконтрольність ринкового середовища породжує монополізовані структури, що обмежують свободу конкуренції (створення невинуватих привілеїв для обмеженого кола суб'єктів ринку).
- Стихийно діючий механізм ринку не налаштовує економіку на задоволення багатьох суспільних потреб (не сприяє створенню

фондів, що йдуть на задоволення нестатків суспільства, не пов'язаних безпосередньо з бізнесом: охорона здоров'я, освіта, наука, мистецтво).

Ринковий механізм являє собою велике досягнення людської цивілізації, приблизно таке ж, як вища математика, кібернетика, гена інженерія та інші завоювання колективного розуму. Водночас важливо розуміти, що ринок – не всемогутній. Говорячи про механізм дії ринку, слід наголосити, що він вирішує далеко не всі проблеми економічного життя суспільства. Бачити межі дії ринку так само необхідно, як і розбиратися в його рушійних силах.

У сучасній економічній теорії під ринком розуміється певна форма організації суспільного виробництва, що забезпечує взаємодію виробництва і споживання за допомогою механізму цін.

Механізм цін – ключова ланка ринкових відносин, тому що він забезпечує зв'язок між виробниками і споживачами, продавцями і покупцями, врівноважуючи пропозицію товарів і послуг та попит на них.

Говорячи про ціни, ми маємо на увазі саме ринкові ціни, що встановлюються не зовнішніми стосовно ринку силами (державою), а самими продавцями і покупцями, їхнім вільним волевиявленням.

Ринкова економіка – це економічна система, що контролюється, регулюється і керується тільки ринковими, тобто вільними цінами.

Ринок – це, насамперед, місце зустрічі продавців і покупців, між якими здійснюється обмін за ціною, про яку вдалося домовитися. При цьому відбувається добровільне відчуження своєї власності і присвоєння чужої. Ринок означає взаємну передачу прав власності.

Оскільки для здійснення економічної діяльності необхідні визначені витрати (трансакційні), тому ринок визначають як сукупність трансакцій (угод).

У ході обміну відбувається облік і оцінка реалізованих благ. Ринок виступає як форма взаємозв'язку між відособленими виробниками, кожний з яких хазяює самостійно, на свій страх і ризик.

Суспільні потреби виявляються за допомогою системи цін. Вони передають інформацію, що служить стимулом до застосування найбільш ощадливих методів виробництва і найбільш ефективному використанню обмежених ресурсів. Тим самим ринок сприяє перерозподілу доходів на користь тих, хто краще хазяйнує, хто використовує передові технології й високоякісні ресурси.

Досвід країн, в яких функціонує ринкова економіка, свідчить про те, що вона являє собою ефективно працюючий механізм. Як же працює ринковий механізм? Щоб відповісти на це запитання, необхідно розглянути його складові елементи, їх чотири. Це – попит, пропонування, ринкова ціна і конкуренція.

У загальному вигляді пропонування являє собою потребу в певному товарі, що забезпечена грошима. Розмір попиту визначається кількістю

товарів, яка може бути реалізована на ринку за існуючими цінами.

Пропонування – це сукупність товарів, які представлені на ринку. Його розмір визначається кількістю товарів, що пропонуються для продажу в певний період часу за існуючими цінами.

Ринкова ціна – це ціна, що встановлюється на ринку. Розрізняють ціни попиту, пропонування і рівноваги. Під *ціною попиту* розуміють граничну максимальну ціну, за яку покупці ще згодні брати товар, а під *ціною пропонування* – граничну мінімальну ціну, за яку продавці ще готові пропонувати свій товар. *Ціна рівноваги* – це ціна, за якої розмір попиту дорівнює розміру пропонування.

І нарешті, *конкуренція*. Вона являє собою процес суперництва між окремими продуцентами: постачальниками і покупцями товарів за найвигідніші умови їх виробництва та реалізації.

Конкурентна боротьба має місце, коли на ринку певного товару кількість його продавців така, що жоден з них не в змозі самотійно або в об'єднанні з іншими впливати на ціну. За цих умов найважливіші питання економічного життя – що і скільки виробляти, яким чином і для кого – розв'язуються в результаті взаємодії попиту, пропонування і ринкових цін.

Ринковий механізм, реагуючи на попит через зміну цін, забезпечує відповідну реакцію виробництва й пропонування. Попит і пропонування – дві протилежні сили, які викликають зростання і падіння ціни. Вони однаковою мірою діють на ціну, якщо не береться до уваги фактор часу. Коли при аналізі він враховується, то ця умова порушується. У межах короткострокового періоду пріоритет отримує попит (тому що пропонування більш інерційне). Коли ж розглядається довгостроковий період, роль головної ціноутворюючої сили переходить до пропонування. Причому чим триваліший період часу, що аналізується, тим сильніший вплив пропонування на ціни порівняно з попитом. Причина полягає в тому, що саме виробництво визначає в кінцевому підсумку динаміку потреб, які вже потім виступають у вигляді попиту. Водночас, як ми бачимо, попит і пропонування залежать від динаміки ціни. У випадку з пропонуванням ця залежність є прямою, а у випадку з попитом – оберненою.

Визначимо основні обмеження ринкового механізму. *По-перше*, ринок не в змозі регулювати так звані ринкового «зовнішні ефекти» економічної діяльності. Вони не мають грошового виміру, але реально впливають (позитивно чи негативно) на добробут суб'єктів економічних відносин. Це, наприклад, такі соціальні наслідки виробництва в умовах конкуренції, як безробіття або забруднення навколишнього середовища. У даному випадку вплив негативний, і його хтось повинен компенсувати. Або інший приклад. Підприємець вкладає гроші в якісне медичне обслуговування своїх робітників. Від цього виграє не тільки він і вони, а «суспільство в цілому (зменшується ймовірність епідемічних захворювань, збільшується продуктивність суспільної праці тощо). Те ж саме – від підвищення професійної майстерності робітників – соціальний ефект буде позитивний. Як його виміряти і

компенсувати витрати ініціаторам? Ринок це зробити не може, такі функції має брати на себе держава.

По-друге, ринковий механізм не в змозі врахувати потреби знедолених груп населення: безробітних, непрацевдатних і малозабезпечених, їхні потреби, як правило, не забезпечені грошима, і тому ринок їх не бачить. У результаті, наприклад, кішка багатого господаря може одержати молоко, необхідне дитині з бідної сім'ї.

По-третє. Ринок не може забезпечити країну суспільними благами. Йдеться, насамперед, про товари і послуги колективного користування, в споживанні яких беруть участь усі громадяни без винятку (оборона, освіта, управління, охорона правопорядку тощо).

Ці блага світова економічна наука називає «суспільним товаром». Крім такої властивості, як невиключеність із споживання, вони мають і таку особливість, як те, що дістаються усім споживачам приблизно порівну.

По-четверте, ринок не бачить перспективи. Криві попиту і пропонування відображають поточні потреби суспільства. Такі ж стратегічні цілі розвитку країни, як здоров'я нації, достатній рівень освіти населення, культура, здорове навколишнє середовище, структурна перебудова економіки під впливом НТП і вичерпання продуктивних ресурсів залишаються за межами інтересів суб'єктів ринкових відносин. Часто інтереси підприємців і суспільства стосовно цих питань протилежні.

Існує ряд проблем, вирішення яких мають взяти на себе державні і громадські інститути. Це – регулювання зовнішніх ефектів встановлення соціальної рівноваги, забезпечення населення соціальними благами, перспективний розвиток країни. Таким чином, ринковий механізм має певні межі своєї дії. Більше того, його ефективне функціонування передбачає наявність певних умов. Однією з них є розвинута інфраструктура ринку.

Для перетворення існуючих елементів ринку на ринкову організацію економічної системи необхідне створення умов для дії законів ринку та забезпечення їх інституційною підтримкою. Вирішення цих питань неможливе без активної регулюючої ролі сучасної української держави.

Аналіз головних властивостей, характерних для ринкової системи, дає змогу зробити певні узагальнення стосовно порівняльних переваг ринкового способу господарювання. Базуючись на приватній власності, ринок вивільняє приватний економічний інтерес, що реалізується через систему економічних стимулів. Ринковий механізм забезпечує вищу економічну ефективність завдяки вільному переливу капіталів і вільному вибору підприємцем сфери своєї діяльності. Конкуренція спонукає товаровиробників упроваджувати останні досягнення науки і техніки з метою зменшення витрат виробництва, збільшення частки ринку і загальної суми продажу, а відповідно й прибутку.

За умов ринкової конкуренції існує тенденція пошуку власної ніші ринку, що урізноманітнює загальну номенклатуру випуску. Відсутність дефіциту товарів та послуг витікає з орієнтації пропозиції на платоспроможний попит. За цих умов головною проблемою для

товаровиробників стає не стільки виробництво, скільки реалізація товарів. Завдяки цьому на передній план ставиться соціально-економічна проблема забезпечення платоспроможності населення, яке і є потенційним покупцем виробленої продукції. Це наводить на висновок, що, дбаючи про реалізацію продукції, купівельну спроможність населення, ринок не зацікавлений у його зубожінні, оскільки йдеться про потенційних покупців вироблених товарів. Це робить ринкову систему особливо життєздатною і динамічною.

Незважаючи на суттєві переваги, ринку властиві й певні недоліки. Маючи на меті отримання прибутків, ринок не зацікавлений у виробництві некомерційних суспільних товарів, а також у розвитку таких галузей, як охорона здоров'я, освіта, культура, охорона довкілля та розвиток фундаментальних наукових досліджень, що не дають швидкого прибутку. Крім того, недоліком ринкової системи є існування значної різниці в реальних доходах, що призводить до нерівності в розподілі та споживанні. Це вирішується шляхом запровадження систем соціального забезпечення та страхування в межах соціально орієнтованої ринкової економіки. Тому серед країн з розвинутою економікою переважає саме соціально орієнтований тип ринкової системи, що передбачає змішану економіку і широке втручання держави в процеси виробництва та розподілу матеріальних благ та послуг задля вирівнювання економічних умов і досягнення економічного добробуту громадян.

Найпростішою формою розв'язання суперечності економічних інтересів у процесі обміну товарів є торг між його учасниками, під час якого вони узгоджують фактичні пропорції обміну товару А на товар В, тобто мінову вартість кожного з них. З розвитком товарного виробництва, збільшенням кількості товарів, появою грошей конкуренція постає як суперництво між покупцями і продавцями за рівень цін. Вона розгортається не тільки між ними, а й між продавцями і споживачами. У цьому виявляються перші суттєві ознаки вільної конкуренції, яка виникає за рабовласницького суспільства. Завершеного розвитку вона досягає за капіталізму (в епоху утвердження товарного виробництва як його загальної форми), охоплюючи не лише звичайні товари (засоби виробництва, предмети споживання), а й робочу силу людей.

Вільна конкуренція протистоїть будь-якій монополії чи регламентації владою володіння, розпоряджання і користування факторами виробництва та виготовленою продукцією. Вона координує дії товаровиробників і покупців через вироблювані нею сигнали – динаміку цін на ринку, на основі яких вони приймають рішення. Свобода підприємництва сприяє підвищенню ефективності виробництва, оскільки за вільної економіки воно має широкий простір для економічних відкриттів. Із цим пов'язані значні ризики для неефективних господарюючих суб'єктів, оскільки за вільної конкуренції виживають ті, хто забезпечує найвищу ефективність.

Вільна конкуренція є атрибутом, найважливішою властивістю ринку; без неї не може бути розвинутого ринку, як і без ринку неможлива вільна

конкуренція.

Вільна конкуренція – конкуренція, для якої характерні велика кількість конкурентів-виробників і конкурентів-споживачів, вільний доступ товаровиробників до будь-якого виду діяльності.

За таких умов процес ціноутворення здійснюється внаслідок вільної (без будь-яких обмежень) взаємодії попиту, пропозиції та цін, тобто внаслідок саморегулювання економічної системи, а товаровиробники орієнтуються передусім на задоволення потреб споживачів, що означає своєрідний диктат споживача над продавцем.

Вільна конкуренція відповідає періоду розвинутого капіталізму ХІХ ст. (коли ще не було монополізації, втручання держави в економіку, точилася боротьба всіх проти всіх (продавців, покупців).

Форми конкуренції. Їх класифікують за трьома основними критеріями:

1. За станом ринку виокремлюють чисту і досконалу конкуренції.

Чиста конкуренція. Це конкуренція між багатьма продавцями і покупцями з приводу купівлі-продажу однорідних товарів (наприклад, ринок муки).

Досконала конкуренція. За такої конкуренції відсутні зовнішні втручання у відносини контрагентів ринку.

На перший погляд конкуренція є хаотичною боротьбою всіх проти всіх. Проте їй притаманні певні внутрішні властивості та стійкі зв'язки, що обумовлюють необхідність конкурентної боротьби, процес формування цін, поведінку господарюючих суб'єктів, функціонування ринкового механізму.

Конкуренція, як і її протилежність – монополія, може існувати лише за певного стану ринку, основними показниками якого є:

- кількість фірм, що поставляють товари на ринок;
- бар'єри входження підприємства на ринок і виходу з нього;
- диференціація товарів (надання певному виду товару одного й того самого призначення різних індивідуальних особливостей: фабричної марки, якості, кольору тощо);
- участь фірм у контролі за ринковими цінами.
- Досконала конкуренція базується на приватній власності та господарській відокремленості. Її характеризують такі внутрішні особливості:
 - атомізація ринку (у межах попиту і пропозиції діє багато економічних одиниць, жодна з яких не володіє достатніми розмірами і потужністю, щоб впливати на обсяги виробництва і ціну певного товару);
 - однорідність пропозиції (у межах галузі всі фірми поставляють продукцію, яку покупці вважають ідентичною або однорідною, тому вони не бачать мотивів для надання переваг товарам однієї фірми перед іншими);
 - вільний доступ до виробництва товарів галузі (кожен має можливість заснувати виробництво, а фірми, що функціонують у цій галузі,

неспроможні заблокувати появу конкурентів, оскільки будь-хто може легко отримати необхідні фактори виробництва);

- повна прозорість ринку (всі учасники ринку володіють вичерпною інформацією про суттєві аспекти його кон'юнктури (ціни, обсяги, якість продукції, кількість учасників угод);
- динамізм факторів виробництва (безперешкодний рух факторів виробництва від однієї галузі до іншої).

Таким чином досконала конкуренція функціонує на засадах «невидимої руки», регулюючись механізмом цін. За ринкової економіки ціна чутливо реагує на зміни попиту і пропозиції, визначаючи необхідні обсяги виробництва, що запобігає надвиробництву.

Абсолютно еластичний характер кривої попиту в конкурентній моделі економіки вимагає від фірм активного пошуку шляхів зниження витрат виробництва, оскільки на ринкові ціни окрема фірма вплинути не здатна. Це спонукає їх до використання науково-технічних досягнень, передових форм і методів організації праці й управління. Тобто конкурентний механізм розв'язує економічні проблеми без втручання бюрократії (державного регулювання). Це означає, що досконала конкуренція є ідеальною моделлю, своєрідним критерієм оцінки досконалості та ефективності інших типів ринкових структур.

2. За видами конкурентної боротьби виокремлюють внутрігалузеву і міжгалузеву конкуренції.

Внутрігалузєва конкуренція. Цей вид конкуренції був основним на ранніх стадіях капіталізму, розгортаючись як суперництво виробників однієї галузі.

Внутрігалузєва конкуренція – боротьба підприємців однієї галузі за вигідніші умови виробництва і реалізації товарів з метою одержання надприбутку.

Функцією внутрігалузєвої конкуренції є зведення індивідуальної вартості товарів до їх суспільної (ринкової) вартості, яка визначається вартістю товарів, що виробляються за середніх умов галузі й утворюють значну частину її продуктів. За такого суперництва перемагають власники тих підприємств, на яких внаслідок досконаліших техніки, технології та організації виробництва індивідуальна вартість товарів менша за їх суспільну вартість, що дає змогу одержувати надприбуток як перетворену форму надлишкової додаткової вартості. За термінологією економікс цей надприбуток є економічним прибутком, що виникає як різниця між сукупним доходом фірми від реалізації продукції та вміненними витратами, що включають нормальний середній прибуток. Наслідком внутрігалузєвої конкуренції є зростання органічної будови капіталу в кожній галузі, встановлення різних норм прибутку в межах окремих галузей виробництва. Саме відмінність норм прибутку в різних галузях виробництва зумовлює міжгалузєву конкуренцію.

Міжгалузєва конкуренція. Її механізм є також породженням ранньої стадії розвитку капіталізму, коли функціонували ще відносно невеликі за

розміром підприємства.

Міжгалузева конкуренція – боротьба підприємців різних галузей економіки за найприбутковіші сфери (вигідні умови) застосування капіталу з метою одержання рівновеликого прибутку на авансований рівновеликий капітал.

За цієї форми конкуренції домінує принцип: рівновеликий прибуток на рівновеликий капітал. Її функцією є утворення середньої (загальної) норми прибутку на рівновеликий капітал та перетворення вартості товару на ціну виробництва. Дія міжгалузевої конкуренції виявляється у стихійному переливі капіталу (засобів виробництва і робочої сили) з галузей з низькою в галузі з високою нормою прибутку, що породжує тенденцію до вирівнювання різних норм прибутку в різних галузях, тобто формування середньої норми прибутку в масштабах економіки та перетворення вартості товару на ціну виробництва. У такий спосіб в епоху вільної конкуренції модифікується дія закону вартості.

3. За методами боротьби конкуренцію поділяють на цінову, нецінову та нечесну.

Цінова конкуренція. Вільна конкуренція спрямована не тільки на отримання якнайвищих прибутків, а й на економічне придушення (розорення) суперників. Здебільшого при цьому використовують метод відкритої цінової конкуренції (збивання цін).

Цінова конкуренція – боротьба між товаровиробниками за споживача шляхом зменшення витрат виробництва, зниження цін на товари і послуги без істотної зміни їх якості й асортименту.

Нерідко з цією метою вдаються до маніпулювання цінами (встановлюють занижені, поки товар завоює ринок збуту, а відтак значно підвищують їх), цінових поступок, сезонного розпродажу тощо. Одним із прийомів цієї боротьби є демпінг – продаж продукції за надзвичайно низькими цінами. Трапляється, що фірма готова певний час працювати збитково, тільки б витіснити з ринку конкурента.

Характерний для епох вільної конкуренції метод цінової конкурентної боротьби (зниження цін за рахунок зменшення індивідуальних витрат виробництва на одиницю продукції) не втратив свого значення і в епоху монополізму.

Нецінова конкуренція. За своєю сутністю нецінова конкуренція зорієнтована на задоволення специфічних інтересів споживачів, хоч вона не позбавлена і негативних впливів.

Нецінова конкуренція – боротьба між товаровиробниками шляхом досягнення вищої якості продукції, поліпшення умов продажу (за незмінних цін), технічного рівня, технологічної довершеності виробництва.

Нецінові методи конкуренції полягають у завоюванні переваг за рахунок ефективнішого використання досягнень НТП, що виявляється у зміні властивостей товару, створенні нових товарів для задоволення тих самих потреб, оновленні властивостей товару відповідно до зміни моди, вдосконаленні послуг, що супроводжують його реалізацію.

Нечесна конкуренція. Як правило, вона супроводжує ринкові відносини

в усіх країнах. Передумовами нечесної конкуренції в нашій країні є нерозвинутість законодавства, державний бюрократизм, низька ділова культура тощо.

Нечесна конкуренція – нецивілізована форма конкурентної боротьби, яка проявляється в порушенні суб'єктами ринкових відносин правил та норм конкуренції.

Здійснюють її переважно неекономічними методами (підкуп чиновників, промисловий шпіонаж, змови, таємні угоди проти інших конкурентів, дискредитація (фр. *discrediter* – підривати довір'я), поширення недостовірної, неправдивої інформації, оманлива реклама своєї продукції тощо). Конкуруючі суб'єкти поводять себе на ринку залежно від конкурентних умов і завдань, які вони перед собою ставлять. З огляду на це виокремлюють такі типи конкурентної поведінки:

- *креативна* (передбачає забезпечення переваг над суперниками завдяки запровадженню нових компонентів ринкових відносин. Суттєвою її ознакою є прагнення ринкових контрагентів змінити існуючу структуру попиту і пропозиції);
- *приспосувальна* (полягає у випередженні дій конкурентів через модернізацію виробництва. Використовують її тоді, коли підприємець, будучи невпевненим у своїх інноваційних можливостях, намагається швидко скопіювати досягнення суперників);
- *гарантуюча* (покликана забезпечити стабілізацію досягнутих позицій на ринку на тривалу перспективу за рахунок підвищення якості продукції, зміни її асортименту, надання додаткових послуг, пов'язаних з гарантійним обслуговуванням тощо. До неї вдаються за відсутності у підприємця змоги суттєво змінювати виробничу і комерційну програми, нерозвинутості на підприємстві інноваційної бази).

Сутність конкуренції розкривається через виконувані нею функції, найважливіші з яких *регулювальна* (фактори виробництва під впливом цін спрямовуються у галузі, де є найбільша потреба в них); *мотиваційна* (для підприємця конкуренція означає і шанс, і ризик); *розподільча* (конкуренція розподіляє доходи серед підприємств і домашніх господарств відповідно до ефективності їх вкладу); *контрольна* (обмежує і контролює економічну силу кожного підприємства, тому чим досконаліша конкуренція, тим справедливіша ціна).

6. 3. Ринкова інфраструктура

Однією з важливих умов функціонування ринку є наявність добре розвинутої ринкової інфраструктури. Від того, наскільки добре вона розвинута залежить у кінцевому підсумку і ефективність функціонування ринкової економіки. У свою чергу за рівнем розвитку ринкової інфраструктури можна

судити і про ступінь розвитку ринку, ринкових відносин у тій чи іншій країні. Тому необхідною умовою дієвості ринкових відносин є створення відповідної інфраструктури ринку.

Інфраструктура – сукупність галузей і підприємств, зайнятих обслуговуванням суспільного виробництва. Розрізняють виробничу, соціальну і ринкову (сфери обігу) інфраструктуру.

Інфраструктура ринку – це система підприємств і організацій, які забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили.

Ринкова інфраструктура через свої елементи виконує такі основні функції: здійснює правове та економічне консультування підприємців і захист їх інтересів у державних і приватних структурах; забезпечує фінансову підтримку, кредитування, включаючи лізинг, аудит, страхування нових господарських формувань тощо; сприяє матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції підприємств; регулює рух робочої сили; створює необхідні умови для ділових контактів підприємців; здійснює маркетингове, інформаційне та рекламне обслуговування і т. ін., що в кінцевому результаті забезпечує більш швидкий рух товарів і послуг від виробника до споживача.

Елементи ринкової інфраструктури, через які реалізуються її функції, можна згрупувати у три блоки: *організаційно-технічна* інфраструктура, куди входять товарні біржі та аукціони, торговельні дома і торгові палати, холдингові і брокерські компанії, інформаційні центри та ярмарки, пункти прокату і лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації та засоби оперативного зв'язку; *фінансово-кредитна* інфраструктура ринку, куди входять банки, фондові і валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій, тобто всі ті, хто може і займається мобілізацією тимчасово вільних ресурсів, перетворює їх у кредити, а потім і в капіталовкладення; *організаційно-дослідна* інфраструктура ринку включає наукові інститути, що вивчають ринкові проблеми, інформаційно-консультативні фірми, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади. Інститути та організації, що входять у інфраструктуру, вивчають динаміку ринкової ситуації, розробляють стратегію і тактику поведінки підприємців на ринку, прогнози для уряду і підприємців, моделюють наслідки тих чи інших рішень, консультують, залагоджують конфлікти між партнерами, готують економістів, менеджерів і спеціалістів з маркетингу.

Крім *загальної* інфраструктури, яка обслуговує весь обсяг ринкових відносин, існує *спеціалізована* інфраструктура, яка забезпечує ефективне функціонування окремих ринків: товарів, капіталу, праці та ін. Так, ринок капіталу обслуговують фондові біржі, страхові та аудиторські компанії, брокерські контори» комерційні банки, інноваційні фонди, інвестиційні фонди регіонального регулювання, страховий нагляд, інспекції з контролю за цінними паперами, валютні біржі; ринок товарів – товарні біржі, торговельні дома і торгово-посередницькі фірми, брокерські контори, комерційні центри бізнесу, лізингові компанії, аукціони, біржі, державні резерви і страхові

фонди, державні інспекції із цін і стандартів; ринок праці – біржі праці, центри підготовки кадрів, державні фонди сприяння зайнятості, підприємництва, пенсійні фонди, фонди зайнятості.

Біржа валютна – організаційно оформлений і регулярно функціонуючий ринок, на якому відбувається торгівля великими партіями валют. Покупцями й продавцями є переважно банки, які роблять угоди за свій рахунок або за дорученнями своїх клієнтів. Біржі валютні традиційно не мають самостійного місця функціонування й діють звичайно або при біржах товарних, або при біржах фондових. У цей час у розвинених країнах переважає пряма міжбанківська торгівля валютою, у зв'язку із чим значення біржі валютної в загальному обсязі міжнародної торгівлі валютою відносно не велике. Найбільш відомі біржі валютні є у ФРН, Франції, Японії, країнах Бенілюксу, деяких скандинавських країнах. На біржах валютних традиційно здійснюється офіційна фіксація валютних курсів кілька разів протягом ділового дня; зафіксовані курси публікуються в офіційних біржових бюлетенях. При рівновазі попиту та пропозиції встановлюється єдиний курс застосовуваний для всіх угод банку із клієнтами.

Товарна біржа – центральна ланка інфраструктури товарного ринку; установи, у якому здійснюються торговельні угоди купівлі й продажу товарів за зразками і стандартами, на основі попередньої біржової експертизи. Розрізняють біржі товарні, спеціалізовані й універсальні. Товарна біржа може бути державною або акціонерною організацією, але переважніше акціонерної (під державним контролем, що загальноприйняте у світі). Товарна біржа надає продавцям і покупцям приміщення з певною гарантією, інформаційно-розрахункові послуги й одержує за це комісійну винагороду. При правильній організації інформаційної служби товарна біржа служить багатим джерелом відомостей про динаміку цін, попит та пропозиції на різні товари. Всі угоди на товарній біржі враховуються, при цьому реєструються ціни: продавця (запитувана), покупця (пропонована) і фактична. Торги проводяться в заздалегідь установлені дні. Члени й пайовики товарної біржі заздалегідь одержують перелік товарів, пропонованих до продажу.

Ціни на біржі вільні, вони можуть коливатися, тому вони котируються, тобто по них визначаються типові, найбільш характерні ціни. Звичайно при великій кількості угод ці ціни розглядають спеціальні котирувальні комісії. За підсумками торгів випускається біржовий бюлетень, за декадами або щомісяця – біржові відомості. Біржі товарні в різних містах пов'язані єдиною інформаційною системою. На біржі товарній поряд з реалізацією наявного товару укладають і ф'ючерсні угоди, що передбачають поставку товару, що буде зроблений у майбутньому. Членами товарної біржі звичайно є великі підприємства й фірми – постачальники й покупці значних партій товарів, банки. Форми участі в діяльності товарної біржі різні: можна придбати постійне брокерське місце право, що дає, участі у всіх торгах, користування всіма послугами біржі, можна придбати акції біржі разом із брокерським місцем право, що дає, не тільки на представництво свого брокера (брокерської

контори), але й на одержання дивіденду й участі в управлінні біржі. Максимальна кількість товарної біржі передбачається її уставом з обліком її інформаційних та інших можливостей («пропускнув здатності»).

Біржа праці – організація, що спеціалізується на посередництві між робітниками й підприємцями з метою купівлі-продажу робочої сили. Не усуваючи безробіття в цілому, біржі праці дозволяють впорядкувати наймання підприємствами робочої сили й скоротити громадянам час пошуку роботи. При існуванні системи страхування від безробіття біржі праці виконують також функції контролю за встановленням, на одержання допомоги безробітними й за його втратою. Біржі праці можуть мати різні форми: бюро, контори, суспільство й т.п. Залежно від форм власності виділяються такі їхні основні види: частки, що функціонують на комерційній основі; філантропічні; суспільні й державні.

Біржі праці крім працевлаштування безробітних, звичайно роблять послуги особам, що бажають перемінити місце роботи, вивчають попит та пропозицію робочої сили, збирають і поширюють інформацію про рівень зайнятості в розрізі професій і територій. У компетенцію біржі праці входить також професійна орієнтація молоді, направлення молоді на курси для придбання професії. Важливе місце займає організація перенавчання й працевлаштування інвалідів. Напрямок біржі праці не обов'язково для підприємців, що можуть відмовити в прийомі на роботу. З іншого боку, відмова безробітного від направлення на роботу, як правило, тягне втрату права на допомогу з безробіття. Діяльність біржі праці одержала міжнародно-правову регламентацію в ряді конвенцій марнотрат. Їхні функції не можуть обмежуватися реєстрацією безробітних і пошуків для них робочого місця.

Фондова біржа – організація торгуючих підприємств і осіб, створювана для публічної торгівлі цінними паперами на аукціонній основі. Найважливіша мета фондової біржі – забезпечувати швидко й ефективно купівлю-продаж і перепродаж акцій, облігацій та інших цінних паперів, а для їхніх власників можливість обміну на гроші й назад. Фондова біржа акумулює попит та пропозиції коштовних паперів, що контролюються на біржі, сприяє формуванню їхнього біржового курсу. Засновники фондової біржі самі визначають необхідні для її функціонування органи керування, регулюють діяльність учасників торгівлі на ній, установлюють плату на послуги. Широкий розвиток біржової торгівлі цінними паперами з постійною публікацією курсів цінних паперів додало фондовій біржі нову функцію – чутливого барометра стану справ в окремих компаніях, галузях господарства й економіці країни в цілому.

Акції, облігації та інші цінні папери, які обертаються на фондовій біржі, утворюють фіктивний капітал. Цінні папери є капіталом, тому що дають можливість своїм власникам мати певний дохід, а також можуть бути продані. У той самий час цінні папери – це фіктивний капітал, тому що вони не мають вартості, хоч продаються і купуються на біржах. Ринкова вартість фіктивного капіталу набагато перевищує за величиною дійсний або реальний капітал.

Розвинуті товарне виробництво і товарний обіг неможливі без широкого використання *цінних паперів*. Вони можуть виступати як засіб кредиту, так і засіб платежу, ефективно замінюючи готівку. Як один з важливих засобів мобілізації вільних грошових ресурсів, цінні папери виконують і антиінфляційні функції, знімаючи на відповідний строк певну кількість готівки, що не забезпечена товарами і послугами. Ці та інші якості цінних паперів неминуче ведуть до їх значного розповсюдження в комерційному обігу. Тому ринок цінних паперів і фондові біржі посідають важливе місце в економіці розвинутих капіталістичних країн.

Цінні папери – це грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини особи, яка їх випустила, з особою, яка є їх власником, і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивіденду або процента, а також – забезпечують інші права, що впливають з цих документів, іншим особам.

Акція – це цінний папір без установленого терміну обігу, що засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також: на участь у розподілі майна в разі ліквідації акціонерного товариства. Акції можуть бути іменними та на пред'явника, привілейованими та простими. Громадяни мають право бути власниками, як правило, іменних акцій.

Привілейовані акції дають власникові переважне право на одержання дивідендів, а також на пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства в разі його ліквідації. Власники привілейованих акцій не мають права брати участь в управлінні акціонерним товариством, якщо інше не передбачене його статутом.

Ціна, за якою продаються і купуються акції, називається курсом акцій. Курс звичайних акцій безпосередньо залежить від прибутку акціонерного товариства: чим він більший, тим вищий курс акцій. Другим фактором, що впливає на курс акцій, є норма позичкового процента: якщо він більший, то нижчий курс акцій, і навпаки. Тобто курс акцій прямо пропорційний доходу, який вони приносять, і обернено пропорційний нормі позичкового процента, тобто курс акції визначається, як множина позичкового процента віднесена до 100 відсотків.

На курс акцій впливає також співвідношення, що складається між попитом на акції і їх пропонуванням. Курс акцій залежить від стану справ та рентабельності виробництва у відповідному товаристві. Якщо воно розвивається стабільно, прибуток і рентабельність його високі, то це за інших рівних умов веде до підвищення курсу акцій.

Розрізняють номінальну ціну акцій і ринкову (або курсову) ціну. Номінальна ціна записується на акції під час її випуску. Курс акцій є ринковою ціною, за якою вони продаються і купуються в даний момент.

Облігація – це цінний папір, що засвідчує внесення її власником

грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного папера в передбачений строк з виплатою фіксованого процента (якщо інше не передбачене умовами випуску).

Казначейські зобов'язання України – це вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються виключно на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення їх власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фіксованого доходу. Випускаються такі види казначейських зобов'язань: довгострокові – від 5 до 10 років; середньострокові – від 1 до 5 років; короткострокові – до одного року.

Ощадний сертифікат – це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право власника на одержання після закінчення встановленого строку депозиту процентів за ним.

Вексель – це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику. Фондова біржа має спеціальне обладнане приміщення достатнє для того, щоб умістити всіх учасників торгу, штат співробітників, підготовлені для біржової діяльності і юридичних прав, що мають необхідні, для торгівлі цінними паперами. Фондова біржа може функціонувати періодично, у міру нагромадження попиту на цінні папери, або щодня протягом декількох годин. І лише при великому обсязі операцій і досить розвиненому ринку буде потрібно постійне функціонування біржі.

Навчальний тренінг:

Ключові слова

Конкуренція; ринкова економіка; механізм цін; змішана економіка; нерозвинутий ринок; вільний (класичний) ринок; регульований ринок; легальний ринок; тіньовий ринок; споживчий ринок; ринок капіталів; ринок робочої сили; ринок інформації; вільна конкуренція; чиста конкуренція; досконала конкуренція; інфраструктура ринку; біржа; акція; облігація; ощадний сертифікат; вексель.

Контрольні питання

1. Розкрийте суть конкуренції.
2. Опишіть основні умови виникнення монополій.
3. Визначте роль конкуренції в умовах ринку.
4. Охарактеризуйте основні форми конкуренції.
5. Опишіть специфіку різних типів монополій.
6. Охарактеризуйте значення антимонопольних заходів.
7. Розкрийте особливості функціонування антимонопольного комітету України.
8. Визначте поняття ринку.
9. Назвіть основні суб'єкти ринкових відносин.
10. Охарактеризуйте основні функції ринку.

11. Опишіть головні структурні елементи ринку.
12. Охарактеризуйте основні види ринків.
13. Розкрийте ринковий механізм і його елементи.
14. Наведіть характеристику основних обмежень ринкового механізму.
15. Розкрийте суть інфраструктури.
16. Опишіть основні елементи інфраструктури ринку.
17. Наведіть основні функції інфраструктури.
18. Охарактеризуйте специфіку роботи товарної біржі.
19. Охарактеризуйте специфіку роботи фондової біржі.
20. Охарактеризуйте специфіку роботи біржі праці.
21. Визначте особливості функціонування торгових підприємств.
22. Розкрийте особливості функціонування фінансового капіталу.

7. Капітал: процес виробництва і нагромадження. Наймана праця і заробітна плата

7.1. Сутність і генезис капіталу

На певному етапі розвитку товарної форми виробництва просте товарне виробництво перетворюється на капіталістичне, що означає якісно вищий рівень розвитку суспільства – виникнення історично нового, капіталістичного способу виробництва благ у межах речової (товарної) форми зв'язку (відносин) між людьми у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання благ. Виникнення капіталістичного способу виробництва означає розвиток речової форми виробничих відносин. Зміст цього розвитку полягає у тому, що капіталістичний спосіб виробництва, успадковуючи основні властивості товарної форми виробництва, з якої він виходить, породжує нові виробничі відносини, притаманні лише капіталістичній формі товарного виробництва.

Зокрема, капіталістичний спосіб виробництва інтегрує у свою економічну систему ті виробничі відносини і економічні процеси товарного виробництва, які позначаються поняттями «суспільний поділ праці», «економічна відокремленість товаровиробників», «приватна власність», «товар», «споживча вартість», «вартість», «конкретна праця», «абстрактна праця», «суспільно необхідна праця», «гроші» тощо. Поряд з ними в економічній системі капіталістичного способу виробництва з'являються нові виробничі відносини, сутність яких відображають поняття «капітал», «товар робоча сила», «наймана праця», «додаткова вартість», «норма додаткової вартості», «маса додаткової вартості», «абсолютна додаткова вартість», «відносна додаткова вартість» тощо. Внаслідок виникнення капіталістичного способу виробництва його економічна система стає не лише набагато складнішою від економічної системи простого товарного виробництва, а й якісно іншою за соціально-економічною сутністю.

З огляду на те, що просте товарне виробництво передує і є загальною основою капіталістичного товарного виробництва, товар як елементарна клітинка і основна категорія товарної форми виробництва і гроші як найрозвинутіша форма вартості товару і в історичному, і в логічному аспектах передують капіталу як основі капіталістичного способу виробництва. На користь цього свідчать й історичні факти: гроші виникають у V – VII ст. до н. е., а капітал – у XV – XVI ст. н. е. (на останній стадії розвитку феодалізму). Це підтверджує нетотожність змісту капіталу і грошей як певних соціально-економічних явищ і наукових понять.

Окрім того, не випадково й те, що поняття «капіталізм» і «капіталістичний спосіб виробництва» є похідними від поняття «капітал». Це зумовлено тим, що капітал за своєю сутністю є основним виробничим відношенням капіталістичного способу виробництва і тому його основною категорією. Як основа капіталістичного способу виробництва, капітал містить у собі всю сукупність капіталістичних виробничих відносин. Самі ж виробничі відносини певного способу виробництва утворюють економічний зміст його відносин власності. Отже, капітал як основне виробниче відношення капіталістичного способу виробництва утворює економічний зміст капіталістичної власності.

Виникнення капіталістичної власності. Первісне нагромадження капіталу. Капіталістична власність виникає в процесі так званого *первісного нагромадження капіталу* – історичного процесу створення умов для виникнення капіталістичних виробничих відносин як економічного змісту капіталістичної власності.

Виникнення капіталістичної власності є процесом заперечення приватної власності, заснованої на власній праці, тобто процесом відокремлення безпосередніх виробників від засобів виробництва, перетворення їх на найманих працівників, і водночас процесом перетворення грошей і засобів виробництва на капітал, тобто процесом формування капіталістів – людей, яким належать засоби виробництва та гроші і які організують виробництво товарів на основі найманої праці. Внаслідок цих процесів утворюються історично особливі виробничі відносини, які ґрунтуються на відношенні «наймана праця (найманий працівник) – капітал (роботодавець-капіталіст)». Це основне виробниче відношення капіталістичного способу виробництва, основа капіталістичної власності.

Вихідним пунктом виникнення капіталістичної власності є просте товарне виробництво, властиві йому економічні закони. Зокрема, закон вартості диференціює товаровиробників на тих, хто, витрачаючи на виробництво товарів більше праці, ніж суспільно необхідно, розорюється, стає найманим працівником, і тих, у кого індивідуальні витрати праці менші за суспільно необхідні, а тому вони збагачуються, розширюють виробництво, залучаючи найманих робітників.

Отже, капіталістична власність виростає з простого товарного виробництва, перетворює його на капіталістичне, тобто на виробництво

товарів на основі найманої праці, яка характерна саме для капіталістичного способу виробництва, капіталу. Як капітал не може існувати без найманої праці, так наймана праця не може існувати без капіталу. Вони органічно пов'язані протилежності основного виробничого відношення капіталістичного способу виробництва, два протилежні суб'єкти капіталістичної власності. Це означає, що капітал і, отже, капіталізм виникають тоді і там, коли і де виробництво товарів починають здійснювати на основі найманої праці.

Особливу роль у становленні капіталістичної власності відіграло скасування кріпосного права в Західній Європі в XV – XVIII ст. У різних країнах воно здійснювалося різними методами і супроводжувалося масовим, у тому числі насильницьким, обезземелюванням селян. Його сутністю було усунення відносин феодальної земельної власності та створення умов для розвитку капіталістичної власності.

У процесі скасування кріпосного права відбувається перетворення кріпаків на особисто вільних людей, але позбавлених землі як основного засобу виробництва та існування. Це змушувало їх здобувати засоби для існування, наймаючись до власників підприємств (ремісничих цехів, мануфактур), тобто ставати найманими працівниками. За економічним змістом це було перетворенням їх робочої сили на товар. Адже особисто вільна людина, не будучи власником засобів виробництва, за товарної форми господарства може присвоїти засоби свого існування лише через їх обмін на свої товари чи гроші. Але найманий працівник не є власником ні звичайних товарів, ні грошей, оскільки він не має засобів виробництва, за допомогою яких міг би виробити своєю працею певні товари та обміняти їх на потрібні йому або продати. Єдине, що йому належить, – це здатність до праці, тобто робоча сила, яку він може продавати і продає, знайшовши на неї покупця – роботодавця, капіталіста. Як об'єкт купівлі-продажу у відносинах між капіталістом і найманим працівником його робоча сила є товаром.

Перетворення робочої сили на товар – історична віха переходу від позаекономічного (примусового) способу поєднання особистісного і речового факторів виробництва, притаманних рабовласницькому та феодальному способам виробництва, до економічного способу, властивого капіталістичному способу виробництва. Його змістом є відносини купівлі-продажу робочої сили між найманим працівником і капіталістом. Не знайшовши покупця на свою робочу силу, найманий працівник не зможе заробити собі на життя.

З перетворенням робочої сили на товар товарне виробництво набуває найвищого ступеня розвитку – стає загальною формою виробництва. Відтоді не тільки продукти праці, а й здатність людей до праці стає товаром.

Отже, просте товарне виробництво перетворюється на капіталістичне товарне виробництво лише тоді, коли в суспільстві існує приватна капіталістична власність на засоби виробництва, тобто відчуження засобів виробництва від безпосередніх виробників, відбувається їх перетворення на найманих працівників, а їх робочої сили – на товар.

Суттєвою особливістю капіталістичного товарного виробництва є зосередження грошей у руках небагатьох осіб, використання їх на купівлю засобів виробництва і робочої сили, внаслідок чого вони набувають властивостей капіталу – стають засобом виробництва додаткової вартості. Основні джерела накопичення грошей у період первісного нагромадження капіталу такі: збагачення лихварів та купців; збагачення конкурентоспроможних простих товаровиробників (ремісників тощо); державна податкова система і система відкупів; державні позики; державна політика протекціонізму (високі ставки імпортного мита та експортних премій); грабіж колоній.

Своїм змістом поняття «первісне нагромадження капіталу» ві-дображає історичний процес формування капіталістичної власності в єдності її економічного та юридичного змісту. Складовими цього процесу є:

- відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва;
- утворення двох особливих економічних суб'єктів виробничих відносин (двох суспільних класів) – найманих працівників і капіталістів;
- перетворення робочої сили найманих працівників на товар;
- перетворення простого товарного виробництва на капіталістичне;
- перетворення грошей на капітал.

За *юридичним змістом капіталістична власність* зводиться до належності капіталістам засобів виробництва і грошей, а найманим працівникам своєї робочої сили, а також до їх права володіти, розпоряджатися і використовувати ці об'єкти власності. *Економічний зміст капіталістичної власності* становлять реальні виробничі відносини капіталістичного товарного виробництва – відносини між капіталістами і найманими працівниками, в межах і завдяки яким гроші як найрозвинутіша форма вартості перетворюються на капітал, тобто відбувається *самозростання вартості* – виробництво найманими працівниками додаткової вартості та присвоєння її капіталістами.

Перетворення грошей на капітал. Будь-який капітал (промисловий, торговий, позичковий тощо) починає свій обіг (економічний рух) із грошової форми, тобто як певна сума грошей. Проте обіг капіталу за змістом суттєво відрізняється від обігу товарів і грошей.

В обігу товарів (*T*) і грошей (*Г*), який виражається формулою *T–Г–T*, гроші – лише посередник в обміні одного товару на інший. В обігу товарів і грошей кінцевою метою товаровласників і грошей є не гроші як такі, а товари, які вони купують за гроші, отримані від продажу своїх товарів. Формула обігу товарів і грошей свідчить, що її крайні полюси – це кількісно рівні за величиною вартості товари, оскільки їх купівля-продаж здійснюється, як правило, за принципом еквівалентності, тобто за законом вартості. За своєю споживчою вартістю крайні полюси цієї формули – якісно різні товари, оскільки немає сенсу продавати товар з метою купівлі товару з аналогічною споживчою вартістю. Економічний сенс обігу товарів полягає в заміні товару

однієї споживчої вартості товаром з іншою споживчою вартістю. Зовсім інший економічний зміст має обіг капіталу.

На відміну від обігу товарів і грошей обіг капіталу починається і завершується грошима, що відображає формула $G-T-G$. Це загальна формула капіталу, оскільки будь-який капітал починає і завершує свій обіг у формі грошей.

Крайні полюси загальної формули капіталу якісно однорідні – це гроші, тобто власник грошей купує товари з метою їх подальшого продажу та одержання знову грошей. Економічний сенс обігу капіталу полягає не в заміні товару однієї споживчої вартості на товар з іншою споживчою вартістю, а в одержанні внаслідок купівлі-продажу товарів більшої суми грошей, ніж та, що була пущена в обіг.

Отже, гроші перетворюються на капітал лише тоді, коли вони повертаються до їх власника з приростом. Тому точніша загальна формула обігу капіталу є такою: $G-T-G'$ або $G-T-G+z$, де z означає приріст початково авансованої суми грошей. Цей приріст К. Маркс назвав додатковою вартістю. В утворенні додаткової вартості полягає одне з трьох сутнісних визначень капіталу.

Капітал – самозростаюча вартість, або вартість, що приносить додаткову вартість.

Власник грошей, який одержує додаткову вартість, є капіталістом. Прагнення до збільшення розмірів свого багатства через присвоєння додаткової вартості спонукає його весь час пускати в обіг гроші, які він одержує з приростом внаслідок їх руху як капіталу.

Буденна свідомість, а також ненаукові погляди пов'язують цей приріст зі сферою обігу товарів – їх продажем за цінами вище, а купівлею – нижче вартості. Проте приріст грошей капіталіста через надбавку до ціни, коли він виступає як продавець, втрачається тільки-но він стає покупцем. Втрачається він і тоді, коли товари купуються за цінами нижче вартості: в цьому випадку виграш капіталіста-покупця зникає, як тільки він стає продавцем.

Неможливість виникнення додаткової вартості у сфері обігу товарів і грошей обумовлюється тим, що тут відбувається не створення, а реалізація вартості через зміну її форми – в актах продажу-купівлі товарів товарна форма вартості змінюється на грошову, а грошова форма – на товарну. Тому сума грошей, що є вирашем для особи, яка продає товар за ціною вище вартості, втрачається особою, яка його купує. Отже, ні надбавка до ціни товару, ні купівля його за ціною нижче вартості, ні взаємний обман продавців і покупців не можуть дати загального приросту вартості і грошей у всіх капіталістів як продавців і покупців товарів. Бо якщо ціни на окремі товари і відхиляються за законами попиту і пропозиції від вартості, то сума цін усіх товарів завжди дорівнює сумі їх вартості.

І все-таки за неможливості загального приросту вартості і грошей у сфері обігу приріст капіталу в усіх капіталістів насправді існує. Навіть тоді, коли товари купують і продають на еквівалентній основі, тобто за їх вартістю.

У цьому виявляється *суперечність за-гальної формули капіталу*, яка полягає в тому, що капіталіст як власник грошей купує ($G-T$) товари, як правило, за їх вартістю, продає їх ($T-G$), як правило, за їх вартістю і при цьому одержує більше грошей ($G + z$), ніж вклав. Зміст суперечності загальної формули капіталу зводиться до того, що додаткова вартість не може виникнути з обігу і також не може виникнути поза обігом, вона повинна виникнути в обігу і водночас не в обігу. У з'ясуванні способу розв'язання суперечності загальної формули капіталу полягає таємниця виникнення додаткової вартості і перетворення грошей на капітал.

Суперечність загальної формули капіталу може бути розв'язана позитивно за умови, що на ринку існує особливий товар, споживча вартість якого здатна створювати нову вартість, до того ж більшу, ніж та, яку він має. Такий товар з'являється на ринку внаслідок виникнення капіталістичної власності у процесі первинного нагромадження капіталу. Ним є робоча сила.

7.2. Робоча сила як товар

За первісної общини, рабовласництва, феодалізму, простого товарного виробництва робоча сила людей не мала суспільної форми товару. Ним вона стала лише за капіталістичної власності.

Сутність товару робоча сила. Як складова людської особистості робоча сила є сукупністю розумових і фізичних здібностей, досвіду людини, які вона використовує у процесі виробництва благ, тобто здатністю до праці.

Для перетворення робочої сили на товар необхідні відповідні соціальні умови. По-перше, її власник має бути вільною особистістю, тобто мати змогу розпоряджатися своєю робочою силою, що стало можливим зі знищенням кріпосної залежності. По-друге, особисто вільна людина має бути позбавлена засобів виробництва благ, а отже, засобів до існування, що змушує її продавати свою робочу силу. Ця умова виникає внаслідок обезземелювання колишніх кріпосних селян, а також розорення дрібних товаровиробників за законом вартості.

Проте для перетворення робочої сили на товар цих умов недостатньо. Необхідна ще наявність у суспільстві осіб, які володіють засобами виробництва і грошима, а тому мають змогу купувати робочу силу з метою її використання у процесі виробництва. Усі ці умови перетворення робочої сили на товар створюються в процесі первісного нагромадження капіталу.

Особливість капіталістичного виробництва полягає в його здійсненні на основі найманої праці. *Наймана праця – праця, що включається у процес виробництва через продаж робочої сили найманим працівником власнику засобів виробництва.*

За своїм змістом купівля-продаж робочої сили є економічним відношеннями між власником робочої сили – найманим працівником і власником грошей – капіталістом.

Отже, перетворення робочої сили на товар є першим ступенем переходу

капіталістичної власності зі свого юридичного змісту (належності найманому працівнику робочої сили, а капіталісту – грошей та засобів виробництва) в економічний, тобто в реальне економічне відношення.

Товар робоча сила – сукупність розумових і фізичних здібностей людини до праці як об'єкт відносин купівлі-продажу між найманим працівником і капіталістом.

Стаючи товаром, робоча сила, як і будь-який інший товар, має дві властивості: вартість і споживчу вартість.

Вартість товару робоча сила. Якісною характеристикою вартості товару робоча сила є відношення купівлі-продажу робочої сили між найманим працівником і капіталістом. Його економічний зміст, з одного боку, полягає у відчуженні найманим працівником своєї робочої сили у володіння, розпоряджання та використання капіталістом, а з іншого – у відчуженні капіталістом і присвоєнні найманим працівником суми грошей, що визначається кількісною характеристикою вартості товару робоча сила.

Кількісна характеристика вартості товару робоча сила виявляється у величині її вартості. Величина вартості товару робоча сила визначається кількістю суспільно необхідної абстрактної праці, потрібної для виробництва життєвих засобів, що забезпе-чують відтворення робочої сили найманих працівників, тобто вартістю суми цих життєвих засобів. Сумарна вартість життєвих засобів виявляється у так званому споживчому кошику, до якого входять типові, стійкі для споживання у певній країні і певний час товари і послуги, що забезпечують відтворення робочої сили найманих працівників від найнижчої до найвищої кваліфікації.

Кількісна визначеність вартості товару робоча сила є величиною об'єктивною. Це зумовлено тим, що найманий працівник здатний до праці, коли він харчується, одягається, має житло, інші предмети особистого споживання. Усі ці блага є товарами, на їх виробництво витрачається праця, і тому вони мають певну вартість. З огляду на це вартість робочої сили визначається кількістю суспільної праці, необхідної для виробництва товарів, які найманий працівник споживає для свого існування, тобто для відновлення своєї здатності до праці. Величину вартості робочої сили визначають також витрати на утримання найманим працівником своєї родини. Це зумовлено тим, що найманий працівник живе не вічно, а капітал потребує постійного надходження на ринок робочої сили. Тому витрати на утримання дружини та дітей найманого працівника є органічною складовою вартості його робочої сили. Такою ж складовою вартості робочої сили є витрати найманого працівника на здобуття освіти та кваліфікації, охорону здоров'я, задоволення культурних потреб тощо.

Отже, вартість робочої сили визначається також соціальними і моральними елементами відтворення робочої сили. Тому загалом вартість товару робоча сила визначається кількістю суспільно необхідної абстрактної праці, якої потребує відтворення робочої сили.

Відображаючи рівень нормальних потреб найманого працівника,

вартість робочої сили має історичний характер, тобто змінюється з часом. Постійний розвиток суспільного виробництва зумовлює зростання матеріальних, соціальних і духовних потреб найманих працівників, що породжує тенденцію до збільшення вартості їх робочої сили.

В економічній теорії існує концепція, яка ототожнює робочу силу з працею (А. Сміт, Д. Рікардо та їх послідовники). Відповідно до цієї концепції найманий працівник продає, а капіталіст купує та оплачує не здатність працівника до праці, а його працю. Але продати працю неможливо, оскільки праця є доцільним використанням розумових і фізичних сил людини в процесі виробництва матеріальних благ і послуг. Складовими моментами процесу виробництва є сама праця, знаряддя праці і предмет праці. Тому праця є процесом, що здійснюється за її наявності. Проте найманий працівник позбавлений засобів виробництва і сам по собі не може здійснити процес праці, а поки процесу праці немає, не існує й живої праці. А продати те, чого не існує, неможливо. Свою працю і лише в уречевленій формі може продати тільки власник засобів виробництва, який з їх допомогою здійснює процес виробництва і таким чином уречевлює свою працю у виробленому товарі, який і виносить на ринок. Такої змоги найманий працівник не має, він може продати лише свою здатність до праці, а не саму працю.

Концепція, згідно з якою найманий працівник продає не робочу силу, а свою працю, не дає раціональної відповіді і на питання, чим визначається вартість праці. Відомо, що праця є джерелом вартості товарів, проте сама вартості не має. А. Сміт і Д. Рікардо стверджували, що вартість товару визначається працею, але водночас, потрапляючи в логічно хибне коло, вважали, що вартість праці визначається вартістю товару. Раціональний вихід з нього можливий лише на основі з'ясування відмінності між здатністю до праці (робочою силою) і працею. Обґрунтував цю відмінність К. Маркс.

Ціна товару робоча сила. Як і будь-який інший товар, робоча сила має ціну.

Ціна робочої сили – вартість товару робоча сила, виражена в грошовій формі, тобто у грошах.

У реальних відносинах між найманим працівником і капіталістом ціна робочої сили постає як *заробітна плата*. Тому заробітна плата є ціною, тобто перетвореною формою вартості товару робоча сила, і як така – економічним відношенням між найманим працівником і капіталістом у сфері обігу (купівлі-продажу) товару робоча сила. Згідно з концепцією, що ототожнює робочу силу з живою працею, заробітна плата є платою за працю. Так трактують заробітну плату підручники «Економікс» різних авторів.

Ціна робочої сили має свою особливість. Якщо ціни звичайних товарів через розбіжності попиту і пропозиції безперервно коливаються у бік збільшення або зменшення рівня їх вартості, то ціна товару робоча сила відхиляється від його вартості, як правило, у бік зменшення. Спричинено це тим, що пропозиція цього товару на ринку праці постійно перевищує попит на нього, що виражається в безробітті. Це об'єктивно зумовлює відхилення ціни

робочої сили (заробітної плати) нижче її вартості. Необхідність мати засоби для існування не дає змоги найманим працівникам очікувати сприятливішої кон'юнктури на ринку робочої сили, і тому вони продають свою робочу силу за ціною, нижчою від її вартості. Це є додатковим чинником збагачення капіталіста як споживача робочої сили.

Проте при з'ясуванні механізму самозростання капіталу (утворення додаткової вартості) необхідно абстрагуватися від розбіжності між ціною і вартістю робочої сили, тобто виходити з дії закону вартості, згідно з яким у відносинах купівлі-продажу робочої сили наявна еквівалентність, яка виражається в тому, що капіталіст повністю оплачує вартість робочої сили. За такої умови можливість самозростання початково авансованої суми грошей пов'язана не з вартістю, а зі споживчою вартістю товару робоча сила.

Споживча вартість товару робоча сила. Вона повинна задовольняти певну потребу покупця товару робоча сила – капіталіста. Мотивом, що спонукає останнього купувати робочу силу, є його інтерес у зростанні авансованого капіталу. Щоб досягти цієї мети, він повинен знайти на ринку і купити такий особливий товар, споживча вартість якого має здатність бути джерелом вартості. Таким товаром є робоча сила, оскільки її використання (споживання) є процесом праці, а процес праці є водночас процесом виробництва товару і створення його вартості. При цьому створена найманим працівником нова вартість за розміром є більшою за вартість товару робоча сила. Цей надлишок нової вартості понад вартість товару робоча сила утворює додаткову вартість.

Споживча вартість товару робоча сила – здатність робочої сили бути джерелом додаткової вартості.

Споживча вартість робочої сили як її здатність створювати вартість і додаткову вартість не тотожна самій праці як джерелу вартості і додаткової вартості. Відмінність між споживчою вартістю робочої сили і працею виявляється в усіх випадках, коли робоча сила існує, а праця – відсутня. Прикладом цього є безробіття, за якого певна кількість працівників, маючи здатність до праці, не може знайти на неї покупця, а отже, й здійснити саму працю. Про розбіжність споживчої вартості робочої сили та праці свідчать і страйки, коли робоча сила найманих працівників продана роботодавцю, проте самої праці під час страйку немає. Все це підтверджує, що споживча вартість товару робоча сила і жива праця є різними за змістом економічними категоріями, які не можна ототожнювати.

У відносинах купівлі-продажу робочої сили найманий працівник отримує від капіталіста у формі заробітної плати вартість товару робоча сила, відчужуючи капіталісту у тимчасове використання свою робочу силу, яка в процесі виробництва перетворюється на живу працю.

7.3. Механізм самозростання додаткової вартості

Засноване на найманій праці виробництво є процесом виробництва

товарів, а отже, єдністю процесів створення певних споживчих вартостей і утворення нової вартості. Водночас воно постає як єдність процесу праці і процесу збільшення вартості, тобто виробництва додаткової вартості.

Припустимо, що працівник за восьмигодинний робочий день з 10 метрів джинсової тканини, яка коштує 200 дол., шиє 10 пар джинсів. При цьому зношування приміщення, в якому відбувається процес виробництва, а також знарядь праці (швейної машини) і споживання допоміжних матеріалів (ниток, заклепок, електро-енергії тощо) становить 50 дол. Тоді вартість усіх засобів виробництва становитиме 250 дол. Припустимо також, що денна вартість робочої сили найманого працівника дорівнюватиме 80 дол. Отже, для пошиття 10 пар джинсів одним найманим працівником протягом одного робочого дня капіталіст повинен авансувати 330 дол.

Щоб з'ясувати вартість пошитих джинсів, необхідно розглянути функції праці в процесі виробництва. Як відомо, праця, в процесі якої виробляють товари, є конкретною і водночас абстрактною. Функціями конкретної праці є створення споживчої вартості товару і перенесення на товар, що виготовляється, вартості засобів виробництва, що споживаються. А функцією абстрактної праці є створення нової вартості.

З цього випливає, що конкретною працею на вартість джинсів буде перенесено 250 дол. вартості спожитих засобів виробництва, а абстрактна праця створить нову вартість. Щоб з'ясувати її величину, необхідно взяти до уваги, що протягом частини робочого дня, наприклад за 4 год, абстрактною працею створюється вартість величиною у 80 дол., яка дорівнює денній вартості робочої сили. Протягом інших 4 год абстрактною працею буде створена вартість, що також дорівнює 80 дол. Ця частина новоствореної вартості і є додатковою вартістю.

Отже, вартість вироблених 10 пар джинсів становитиме 410 дол., з яких 250 дол. – перенесена вартість і 160 дол. – додана вартість. Продаючи джинси за ціною, що відповідає їх вартості (41 дол. за пару), капіталіст отримує 410 дол., з яких 80 дол. становлять додаткову вартість як різницю між вирученою сумою в 410 дол. і авансованими на виробництво 330 дол.

Отже, вартість робочої сили і вартість, що створюється в процесі її споживання, є різними величинами. У цьому разі абстрактною працею протягом робочого дня створена нова вартість, удвічі більша, ніж вартість робочої сили. Протягом пер-ших 4 год, що називаються необхідним робочим часом, створена вартість, яка дорівнює вартості робочої сили. А протягом наступних 4 год., що мають назву додаткового робочого часу, створена додаткова вартість, що дорівнює 80 дол., які й становлять приріст капіталу.

Додаткова вартість – частина новоствореної вартості, яка створюється додатковою працею найманих працівників у додатковий робочий час, втілена у вартості додаткового продукту і безоплатно присвоюється власником умов праці – капіталістом.

Отже, джерелом приросту капіталу, джерелом додаткової вартості є додаткова праця найманого робітника.

У розглянутій ситуації восьмигодинний робочий день розпадається на 4 год. необхідної праці, коли створюється вартість, що дорівнює вартості робочої сили, і 4 год додаткової праці, протягом якої створюється додаткова вартість.

Уже в період розпаду первіснообщинного ладу продуктивність праці перевищила рівень, який давав змогу безпосереднім виробникам виробляти стільки засобів існування, скільки їм було необхідно для підтримання власного життя. Виявом цього був поділ праці на необхідну і додаткову, а продукту – на необхідний і додатковий.

Необхідна праця – праця, потрібна для виробництва необхідного продукту, тобто сукупності життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили безпосередніх виробників на рівні їхніх потреб, що сформувалися в суспільстві. Додаткова праця – праця, що створює додатковий продукт, тобто продукт, вироблений понад ustaleni потреби безпосередніх виробників.

Ще за первіснообщинного ладу в общинах існували особи (старійшини, служителі культу тощо), які не брали участі у трудових процесах і жили за рахунок додаткового продукту, створеного одноплемінниками.

З розвитком продуктивності праці в межах рабовласницького і феодального способів виробництва відбулося збільшення розмірів додаткового продукту, за рахунок якого існували рабовласники та феодалі.

Розмежування праці безпосередніх виробників на необхідну і додаткову, а продукту їх праці на необхідний і додатковий було економічною основою суспільного поділу праці на фізичну і розумову, класового поділу суспільства, передумовою соціально-економічного прогресу. Адже основою розвитку науки, мистецтва, культури є саме додаткова праця безпосередніх виробників, яка створює додатковий продукт.

Ще до виникнення капіталізму продуктивність праці була на такому рівні, за якого безпосередньому виробникові досить було витратити приблизно половину робочого часу для виробництва необхідних йому та його сім'ї засобів існування. Наприклад, у феодальному суспільстві кріпаки меншу частину тижня працювали на себе, а більшу – на феодалів. Це дає підстави стверджувати, що в період формування капіталістичного способу виробництва робочий день поділявся на необхідний і додатковий час приблизно навпіл.

Необхідний робочий час – частина робочого дня, упродовж якої здійснюється необхідна праця, якою створюється необхідний продукт і його вартість, еквівалентна вартості робочої сили. Відповідно додатковий робочий час – частина робочого дня, упродовж якої здійснюється додаткова праця, якою створюються додатковий продукт і його вартість – додаткова вартість.

Розкриття механізму самозростання вартості допомагає зрозуміти суперечність загальної формули капіталу ($G-T-G'$) і з'ясувати спосіб її розв'язання. Стає очевидним, по-перше, що додаткова вартість не може виникнути у сфері обігу, оскільки в ній обертаються рівновеликі вартості; по-друге, що додаткова вартість створюється живою працею найманого працівника у сфері виробництва; по-третє, що додаткова вартість не може

виникнути і поза сферою обігу, бо якщо вироблений товар, який містить у собі додаткову вартість (T), не пройде другу фазу сфери обігу ($T'-T$), тобто не буде проданим, то його вартість, включаючи додаткову вартість, взагалі не перетвориться на грошову форму і тому не відбудеться самозростання початково авансованої суми грошей.

7.4. Капітал як виробниче відношення. Постійний і змінний капітал

Капітал як виробниче відношення. Механізм самозростання вартості розкриває не тільки таємницю походження додаткової вартості, він допомагає зрозуміти, що гроші перетворюються на капітал тільки на основі і в межах відносин найманого працівника і капіталіста. Поза цими відносинами гроші не є капіталом. Тому капітал повинен вважатися не тільки як вартість, що приносить додаткову вартість (самозростаюча вартість), а й як суспільне відношення виробництва.

Капітал – специфічно капіталістичне виробниче відношення між найманими працівниками і капіталістами, тобто відношення «наймана праця – капітал».

Таким є друге сутнісне визначення капіталу. З цього випливає, що капітал – це не гроші і не речі самі по собі. Вони стають капіталом, коли охоплюються специфічно капіталістичними відносинами, тобто використовуються як засоби купівлі та використання робочої сили найманих працівників, як засоби виробництва додаткової вартості та її присвоєння капіталістами. При цьому *форму капіталу як виробничого відношення* утворює купівля-продаж робочої сили. Його *зміст* полягає в тому, що капіталіст частину уречевленої чужої праці (праці найманого працівника), що постійно присвоюється ним без еквівалента, знову і знову обмінює у формі заробітної плати на більшу кількість живої чужої праці. Тому власність для капіталіста є правом присвоювати чужу неоплачену працю або її продукт, а для робітника – неможливістю присвоювати весь власний продукт. Це означає, що присвоєння капіталістом додаткової вартості є специфічно капіталістичною формою експлуатації найманих працівників, формою економічної реалізації капіталістичної власності.

Постійний і змінний капітал. У процесі виробництва додаткової вартості окремі складові капіталу відіграють різну роль. Так, у вартість товарів, що виробляються, входить вся вартість сировини, допоміжних матеріалів, електроенергії, а також та частина вартості виробничого приміщення, машин, інших знарядь праці, яка дорівнює мірі їх споживання (зношування). Величина вартості цих елементів капіталу у процесі виробництва не змінюється: скільки вони коштують, стільки вартості й переноситься на товар, що виробляється. Тому та частина авансованого капіталу, яка функціонує у формі виробничих будівель, машин, устаткування, сировини, електроенергії тощо і не змінює величину своєї вартості у процесі виробництва, є *постійним капіталом*. Позначають його літерою C (лат. constant – постійний).

А та частина капіталу, яка авансується на купівлю робочої сили, змінює

свою величину: куплена робоча сила, перетворюючись у процесі виробництва на живу працю, створює вартість більшої величини, ніж має сама. Тому частина капіталу, яка витрачається на придбання робочої сили та змінює свою величину у процесі виробництва, є *змінним капіталом*. Змінний капітал позначають літерою V (лат. *varians* – що змінюється).

Позначивши додаткову вартість буквою m (нім. *Mehrwert* – додаткова вартість), одержують формулу структури вартості виробленого товару $W=C + V+m$, де W – вартість товару.

Отже, теоретичний сенс поділу капіталу на постійний і змінний полягає у розмежуванні тих його частин, які у процесі виробництва змінюють і не змінюють величину своєї вартості, а також у виявленні тієї його частини, функцією якої є виробництво додаткової вартості. Поділ капіталу на постійний і змінний засвідчує, що єдиним джерелом додаткової вартості є змінний капітал.

7.5. Норма і маса додаткової вартості

Між структурними складовими авансованого капіталу і вартістю виробленого товару існують певні залежності, які позначають поняттями «норма додаткової вартості» і «маса додаткової вартості».

Норма додаткової вартості відношення додаткового робочого часу до необхідного робочого часу, виражене у відсотках.

Позначають її символом m' . Оскільки додатковий робочий час втілюється в додатковій вартості, а необхідний робочий час еквівалентний вартості робочої сили, тобто змінному капіталу, то норма додаткової вартості може бути представлена і як виражене у відсотках відношення додаткової вартості до змінного капіталу.

Тому формулою норми додаткової вартості є:

$$m' = m / V \cdot 100\%.$$

У розглянутому вище прикладі щодо виробництва джинсів норма додаткової вартості дорівнює

$$m = \frac{4 \text{ год додаткового робочого часу}}{4 \text{ год необхідного робочого часу}} \cdot 100\%.$$

$$\text{або } 80m / 80V \times 100\% = 100\%.$$

Норма додаткової вартості показує, в якій пропорції робочий час поділяється на необхідний і додатковий, а новостворена вартість – на вартість, що дорівнює величині змінного капіталу, і додаткову вартість. Тому норма додаткової вартості є вираженням міри експлуатації найманої праці: вона показує, скільки часу протягом робочого дня найманий працівник працює на себе і скільки на капіталіста. Стовідсоткова норма додаткової вартості свідчить, що найманий працівник працює на капіталіста стільки часу,

скільки й на себе.

Маса додаткової вартості – абсолютна величина додаткової вартості, що створюється певним авансованим капіталом.

Позначають її символом M . Залежить вона від розмірів функціонуючого змінного капіталу і норми додаткової вартості, тобто $M = V \times m'$. У нашому прикладі маса додаткової вартості дорівнює 80 дол., оскільки 80 дол. змінного капіталу (вартість робочої сили одного найманого працівника), помножені на одиницю (стовідсоткову норму додаткової вартості), дають 80 дол. додаткової вартості. А якщо на підприємстві працює, наприклад, 50 найманих працівників, тобто розмір змінного капіталу становить 4000 дол., то за стовідсоткової норми додаткової вартості маса додаткової вартості становитиме 4000 дол., оскільки $4000V \times 80m / 80V = 4000$.

Отже, формула маси додаткової вартості означає, що вона прямо пропорційно залежить не тільки від абсолютної величини змінного капіталу, а й від норми додаткової вартості: чим вища норма додаткової вартості, тим більший абсолютний розмір створюваної додаткової вартості. Так, за величини змінного капіталу 4000 дол. і норми додаткової вартості 150% маса додаткової вартості становитиме вже 6000 дол., оскільки $4000V \times 120m / 80V = 6000$. З розвитком капіталізму відбувається зростання і норми, і маси додаткової вартості.

Основні способи виробництва додаткової вартості. Створення додаткової вартості – основна мета капіталістичного способу виробництва. Тому пошук капіталістом усе нових методів збільшення додаткової вартості є закономірним процесом.

Величина додаткової вартості, як відомо, залежить від величини додаткового робочого часу, додаткової праці. Ця залежність зумовлює два основні способи (методи), до яких вдаються капіталісти з метою збільшення розмірів додаткової вартості. Ними є абсолютна додаткова вартість і відносна додаткова вартість.

Абсолютна додаткова вартість. Перший спосіб збільшення виробництва додаткової вартості, властивий раннім ступеням розвитку капіталізму, ґрунтується на абсолютному подовженні робочого дня за межі необхідного робочого часу. *Робочий день* – час доби, протягом якого робітник працює на підприємстві чи в установі. Якщо б робочий день не перебільшував необхідного робочого часу, додаткова вартість взагалі б не вироблялась. У вищерозглянутому прикладі робочий день тривалістю 8 год поділявся на 4 год необхідного і 4 год додаткового робочого часу (кожен відрізок відповідає 1 год робочого дня).

Такий розподіл робочого дня на необхідний і додатковий робочий час означає, що норма додаткової вартості становить 100 %. За такої норми додаткової вартості та за денної вартості робочої сили найманого працівника у 80 дол. додаткова вартість становитиме також 80 дол. Але зі збільшенням робочого дня на годину зміниться відповідно і величина додаткової вартості.

У цьому разі норма додаткової вартості становитиме 125 %. За такої

норми додаткової вартості і незмінної вартості робочої сили маса додаткової вартості зросте до 100 дол., оскільки $80V \times 125\% = 100$. У наведеному прикладі тривалість необхідного робочого часу залишилася незмінною, а тривалість додаткового робочого часу збільшилася внаслідок абсолютного подовження робочого дня, тобто внаслідок абсолютного збільшення кількості праці найманого робітника. Такий спосіб збільшення додаткової вартості одержав назву абсолютної додаткової вартості.

Абсолютна додаткова вартість – додаткова вартість, створена внаслідок абсолютного подовження робочого дня за межі необхідного робочого часу.

Методом збільшення виробництва абсолютної додаткової вартості є також підвищення інтенсивності праці. Підвищення інтенсивності праці за незмінного робочого дня означає *абсолютне збільшення витрат робочої сили*, оскільки більш інтенсивна праця тієї самої тривалості по суті дорівнює робочому дню більшої тривалості за попередньої інтенсивності праці. Тому підвищення інтенсивності праці є прихованою формою подовження робочого дня, тобто виробництва абсолютної додаткової вартості. Саме залежність величини додаткової вартості від тривалості робочого дня спричинила те, що з другої половини XIV ст. до кінця XVII ст. робочий день сягав 16 год на добу. Робочий день має свої фізичні та моральні межі. *Фізична межа робочого дня* обумовлюється часом відновлення працівником своїх фізичних сил (час сну, споживання їжі тощо), *моральна* – необхідністю витрат часу на отримання освіти і кваліфікації, задоволення культурних потреб тощо.

Уся історія капіталізму пов'язана з боротьбою робітничого класу за скорочення робочого дня, його законодавче унормування. Загальним наслідком боротьби найманих працівників за скорочення робочого дня стало законодавче встановлення у 30-ті роки XX ст. у більшості розвинутих країн 8-годинного робочого дня: у Франції – 1936 р., у Німеччині, США – 1938 р., Японії – 1947 р. Проте законодавче встановлення 8-годинного робочого дня не означає, що капітал відмовився від практики абсолютного подовження робочого дня. І тепер поряд з методами підвищення інтенсивності праці (конвеєрні системи тощо), застосовують також прямі методи подовження робочого дня (надурочні роботи, системи «гнучких графіків» робочого дня, «друга» і «третя» роботи).

Проблема тривалості робочого дня пов'язана із встановленням *нормального робочого дня* – міри праці, яка не шкодить нормальній тривалості існування та нормальному розвитку робочої сили.

Відносна додаткова вартість. Це принципово інший за змістом спосіб виробництва додаткової вартості. Сутність його полягає у зростанні продуктивності суспільної праці, яке своїм наслідком має скорочення необхідного робочого часу і збільшення завдяки цьому додаткового за незмінного робочого дня чи навіть його скорочення.

Наприклад, 10-годинний робочий день поділяється на необхідний і додатковий робочий час навпіл. У цьому разі норма додаткової вартості

дорівнює 100 %. За вартості денної робочої сили у 80 дол. маса додаткової вартості становитиме $M=80V \times 100 \% = 80$ дол. Якщо за тієї ж тривалості робочого дня необхідний робочий час скоротити на 2 год, то настільки ж збільшиться додатковий час.

Таке зростання додаткового робочого часу за рахунок зменшення необхідного за незмінної тривалості робочого дня спричинить зростання норми додаткової вартості до 233 %. За цих умов маса додаткової вартості збільшиться і становитиме $M=80 \text{ дол.} \times 233 \% = 184$ дол. Навіть якщо загальна тривалість робочого дня зменшиться на 1 год, то й тоді норма додаткової вартості як відношення 6 год додаткового робочого часу до 3 год. необхідного зросте з 100 до 200 % , а маса додаткової вартості становитиме $M=80V \times 200\% = 160$ дол. Отже, збільшення додаткового робочого часу за рахунок скорочення необхідного зумовлює збільшення додаткової вартості.

Основою скорочення необхідного робочого часу є зростання продуктивності суспільної праці. У галузях, що виробляють життєві засоби найманих працівників, це зменшує вартість як окремих предметів споживання, так і їх сукупності – споживчого кошика, тобто зменшує вартість робочої сили, а отже, необхідний робочий час. Зростання продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби виробництва, опосередковано зумовлює аналогічний результат: зменшує вартість обладнання, сировини та інших засобів виробництва, які застосовують для виробництва предметів особистого споживання, що, зрештою, веде до зменшення вартості засобів існування найманих працівників, тобто до скорочення необхідного робочого часу.

Наслідком скорочення необхідного робочого часу в обох випадках є збільшення додаткового робочого часу, тобто зростання норми додаткової вартості, причому не тільки за однакової тривалості робочого дня, а й за його скорочення. Це можливе, якщо необхідний робочий час скорочується більше, ніж скорочується загальна тривалість робочого дня. Саме в такий спосіб виробляється відносна додаткова вартість. *Відносна додаткова вартість – додаткова вартість, яка виробляється шляхом скорочення необхідного робочого часу та збільшення додаткового робочого часу внаслідок зростання продуктивності суспільної праці.* Скороченню необхідного робочого часу протистоїть зростання потреб найманих працівників, зумовлене розвитком виробництва.

Зростання потреб, що виражається в законі піднесення потреб, зумовлює розширення обсягу та збагачення структури життєвих засобів (споживчого кошика), необхідних для відтворення робочої сили, тобто зростання вартості робочої сили, а отже, збільшення необхідного робочого часу. Тому об'єктивна динаміка величини необхідного робочого часу та величини додаткового робочого часу і норми додаткової вартості перебувають під суперечливим впливом двох чинників: зростання продуктивності суспільної праці і зростання потреб найманих працівників, які необхідно задовольняти для нормального відтворення робочої сили.

Зростання продуктивності суспільної праці обумовлює тенденцію до

зменшення необхідного і збільшення додаткового робочого часу, тобто до підвищення норми додаткової вартості. *Зростання потреб найманих працівників*, навпаки, обумовлює тенденцію до збільшення необхідного і зменшення додаткового робочого часу, отже, до зниження норми додаткової вартості. Загальною закономірністю розвитку капіталізму є зменшення необхідного і збільшення додаткового робочого часу, а тому зростання норми додаткової вартості, що свідчить про стійку тенденцію до зменшення вартості робочої сили. Проте ця тенденція не означає зменшення кількості життєвих засобів, які присвоюють наймані працівники через свою заробітну плату. Хоч відносна додаткова вартість не може ні виникнути, ні зростати без зниження вартості робочої сили (зменшення необхідного робочого часу), проте обсяг і структура життєвих засобів найманих працівників можуть зрости і зростають внаслідок того, що їх вартість, а відповідно і вартість робочої сили, зменшується.

Це означає, що між відносною додатковою вартістю та вартістю робочої сили існує обернено пропорційний зв'язок: відносна додаткова вартість зростає прямо пропорційно розвитку продуктивності праці, тоді як вартість усіх товарів, у тому числі робочої сили, зменшується.

Зменшення вартості робочої сили та відповідне збільшення додаткової вартості є сутністю *закону відносного зубожіння*, тобто погіршення становища найманих працівників навіть за абсолютного зростання рівня їх життя. Це виявляється у зменшенні частки найманих працівників і збільшенні частки капіталістів у вартості продукту, створеного найманою працею, у переважанні зростання прибутків капіталістів над зростанням заробітної плати найманих працівників.

Надлишкова додаткова вартість. Вона є різновидом відносної додаткової вартості. Її виробництво зумовлене підвищенням продуктивності праці на окремому підприємстві вище звичайного рівня у галузі. Впровадження продуктивніших машин і технологій на окремому підприємстві зумовлює зниження індивідуальної вартості вироблених на ньому товарів порівняно з їх суспільною вартістю.

Надлишкова додаткова вартість – додаткова вартість, створена шляхом зниження індивідуальної вартості товару на окремому підприємстві відносно рівня його суспільної вартості.

Із впровадженням такої самої техніки і технології на інших підприємствах галузі надлишкова додаткова вартість зникає, проте вона знову виникає на підприємстві, яке першим впровадить ще продуктивніші техніку і технології. Тому виробництво надлишкової додаткової вартості є могутнім чинником розвитку продуктивних сил, НТП.

У цьому контексті важливо мати на увазі, що додаткова вартість є цілісною, єдиною, а абсолютна і відносна додаткові вартості – способи її збільшення. Незалежно від цих способів вона є глибинною сутністю капіталістичного способу виробництва, абстрактним поняттям. Саме абстрактна якість додаткової вартості не дає змоги ні досягнути її органами

чуття, ні взяти в руки. Як реально існуючий процес самозростання вартості на основі і в межах відносин «наймана праця – капітал», її можна досягнути лише «теоретичним зором» – мисленням.

На поверхні капіталістичних виробничих відносин додаткова вартість виступає у таких конкретних формах, як промисловий прибуток, торговий прибуток, позичковий відсоток, земельна рента, орендна плата, дивіденд, різні види маржі (фр. *Marge* – край, межа) тощо. Як певні суми грошей, ці форми додаткової вартості вже мають конкретні виміри, їх можна побачити та потримати в руках, завдяки їм присвоїти певні економічні блага, створити нове підприємство, покласти в банк тощо.

Стадії підвищення продуктивності праці. Стадіями підвищення продуктивності праці у процесі розвитку капіталізму є кооперація праці, мануфактура, індустріальне (машинне) виробництво.

Кооперація праці. За цієї форми організації праці багато осіб планомірно та спільно беруть участь в одному або в різних, але пов'язаних між собою процесах виробництва. Вона є передумовою підвищення продуктивності праці найманих працівників, оскільки створює нову суспільну продуктивну силу праці, яка є більшою, ніж проста сума продуктивних сил окремих робітників; забезпечує здійснення таких процесів виробництва, які є недоступними для окремих робітників і тому потребують поєднання їх робочих сил з метою досягнення необхідного результату у певний час. Крім того, об'єднання робітників у межах підприємства заощаджує кошти на засоби виробництва.

Усі ці властивості кооперації праці забезпечують здешевлення товарів і тому зменшення вартості робочої сили та необхідного робочого часу, що призводить до збільшення додаткового робочого часу, відносної додаткової вартості, зростання норми додаткової вартості. Характерною ознакою капіталістичної кооперації праці є *формальне підпорядкування праці капіталу* – підпорядкування найманого працівника суспільній формі капіталістичного виробництва, тобто виробничому відношенню «наймана праця – капітал».

Мануфактура. Вона є другою історичною стадією підвищення продуктивності праці. *Мануфактура* (лат. *manus* – рука і *facture* – виготовлення) – це кооперація праці, заснована на одиничному поділі праці – поділі праці всередині підприємства, тобто на спеціалізації найманих працівників з виготовлення певного продукту або виконання певної операції. Хоч мануфактурне виробництво базується на ручних знаряддях праці, воно значно збільшує її продуктивність, оскільки спеціалізація підвищує вмільсть робітника завдяки концентрації його зусиль на виготовленні певного продукту чи виконанні певної операції. Усе це заощаджує час на перехід від однієї роботи до іншої; супроводжується створенням продуктивніших спеціалізованих знарядь праці (інструментів), що сприяє винаходу робочих механізмів (машин). Тому А. Сміт вважав поділ праці провідною силою економічного розвитку.

Наслідком підвищення продуктивності праці мануфактурою є різке збільшення виробництва відносної додаткової вартості. Проте і зростання

продуктивності праці, і збільшення виробництва відносної додаткової вартості є результатом розвитку лише певної здібності робітників за рахунок придушення їх інших фізичних і духовних здібностей. Тому мануфактурний робітник із цілісного перетворюється на однобічного, часткового робітника, який стає додатком до технологічного процесу виробництва і для іншої праці вже непридатний. Завдяки цьому мануфактура започатковує *реальне підпорядкування праці капіталу* – підпорядкування найманого працівника засобам і технології виробництва, а не лише капіталісту як власнику умов виробництва та робочої сили, яку він купив. Тобто в мануфактурі формальне підпорядкування праці капіталу доповнюється реальним. Матеріально-речовою основою реального підпорядкування праці капіталу є індустріальний (машинний) спосіб виробництва.

Індустріальне (машинне) виробництво. Воно є найвищим порівняно з кооперацією і мануфактурою ступенем зростання продуктивності праці, збільшення виробництва відносної додаткової вартості. *Машинне виробництво* – форма організації виробництва, заснована на використанні машин як засобу праці. Система машин, взаємопов'язаних технологічним процесом, утворює *фабрику (завод)*.

Машина є механізмом, який поєднує три органи: робочий орган (різець, свердло тощо), двигун і передавальний механізм, через який сила двигуна передається на робочий орган. Вона якісно відрізняється від простого (ручного) знаряддя праці (шила, голки, молотка тощо), оскільки замінює фізичну працю людини, долає обмеження її фізичних можливостей у використанні кількості, потужності і швидкості дії робочих органів. Проте машина перетворює робітника на свій додаток і тому є завершеною речовою формою реального підпорядкування праці капіталу – машинам і технологіям, які за капіталістичної власності функціонують як капітал.

Запереченням реального підпорядкування праці капіталу стає автоматизована машина – машина, оснащена четвертим органом – контрольно-керуючим пристроєм. Така машина, автоматично діючи за кібернетично-інформаційними програмами, виконує функцію штучного інтелекту. З появою автоматичних машин докорінно змінилося становище людини в процесі виробництва: вона звільняється від безпосередньої участі в процесі виробництва, стає «поряд» з виробництвом. Створення програм, що керують машинами, дає змогу людині підпорядковувати собі і їх, і процес виробництва. Усе це започатковує подолання технологічного (реального) підпорядкування праці капіталу, її інтелектуалізацію, формування всебічно розвинутого працівника.

Запровадження машинного виробництва зумовило такі два соціально-економічні наслідки:

1. Зростання рівня усупільнення виробництва шляхом поглиблення поділу праці, що став можливим у результаті поглиблення спеціалізації і кооперації праці всередині підприємств і між ними. Зростання усупільнення виробництва поглиблює *основну суперечність капіталістичного способу*

виробництва – суперечність між суспільним характером виробництва та приватно-капіталістичною формою присвоєння результатів виробництва.

2. Якісно новий, вищий рівень продуктивності та інтенсивності праці як чинників збільшення додаткового робочого часу, відносної та абсолютної додаткових вартостей. Це означає, що у машинному виробництві капітал знаходить адекватну матеріально-технічну базу своєму основному економічному закону – закону додаткової вартості.

Отже, це слугує основою для висновку, що кожна стадія підвищення продуктивності праці є й історичною стадією у збільшенні відносної додаткової вартості.

Мета капіталістичного виробництва є концентрованою формою вияву економічних інтересів пануючих у капіталістичному суспільстві економічних суб'єктів – капіталістів як власників засобів виробництва і грошей. Їх основний економічний інтерес полягає у прагненні до збільшення своїх грошей, авансованих на купівлю засобів виробництва і робочої сили найманих працівників, тобто грошей, що функціонують як капітал. Об'єктивно цей економічний інтерес зумовлений здатністю грошей до самозростання, коли їх використовують саме як капітал. Тому безпосередньою метою капіталістів, а отже, капіталістичного способу виробництва є виробництво не товарів, а додаткової вартості. Виробництво товарів є необхідним лише тому, що тільки у процесі виробництва товарів відбувається створення нової вартості і в її складі – додаткової вартості.

Засобом реалізації безпосередньої мети капіталістичного виробництва є праця найманих працівників, яка здійснюється за допомогою засобів виробництва, належних капіталісту. Зв'язок між безпосередньою метою капіталістичного виробництва та засобом її досягнення визначає внутрішню потребу капіталу в найманій праці. Проте капітал застосовує найману працю лише тоді, коли вона створює додаткову вартість. Тому його мета полягає у створенні максимуму додаткової вартості за мінімуму авансованого капіталу, у тому числі на найману робочу силу. Це означає, що для капіталістичного способу виробництва наймані працівники з їх потребами й інтересами – лише засіб виробництва додаткової вартості, а не ціль виробництва.

Зв'язок між метою капіталістичного виробництва та засобом її досягнення є зв'язком між двома протилежними суб'єктами основного виробничого відношення капіталізму «наймана праця – капітал», а тому і внутрішнім зв'язком усієї сукупності капіталістичних виробничих відносин як відносин капіталістичної власності. З цього випливає, що внутрішній (сутнісний), стійкий (що постійно відтворюється) зв'язок між найманою працею і капіталом, наслідком якого є виробництво найманими працівниками додаткової вартості та її присвоєння капіталістами, утворює основний економічний закон капіталістичного способу виробництва – *закон додаткової вартості*. Він є основним економічним законом капіталістичного способу виробництва тому, що виробництву додаткової вартості підпорядковується не одне виробниче відношення і не один економічний процес, а вся сукупність

виробничих відносин і всі економічні процеси капіталістичного виробництва. Це означає, що виробництву додаткової вартості підпорядковані як відносини безпосереднього виробництва товарів, так і відносини їх обміну, розподілу та споживання.

Разом із підпорядкуванням виробництву додаткової вартості сукупності виробничих відносин основний економічний закон підпорядковує цій меті і притаманні їм особливі економічні закони: закон середньої норми прибутку, закон зростання органічної будови капіталу, закон конкуренції тощо. Важливим є розуміння й того, що закон додаткової вартості діє не окремо від закону вартості, який є основним законом товарної форми виробництва, а на базі і в межах його, адже для виникнення додаткової вартості достатньо, щоб і засоби виробництва, і робоча сила, і вироблені товари продавалися та купувалися за їх вартістю.

Закон додаткової вартості є законом руху капіталістичного способу виробництва – законом його виникнення, розвитку та самозаперечення. Виробництво максимуму додаткової вартості за мінімальних витрат капіталу є головним чинником, який визначає еволюційні і революційні зміни у техніці, технології і організації виробництва, що виявляються у переході від індустріального до постіндустріального технологічного способу виробництва. Усе це зумовлює розвиток суспільного характеру виробництва, що викликає зміни у виробничих відносинах, відносинах власності, виявляючись в еволюції капіталістичної власності від індивідуальних до групових та змішаних її форм, у розвитку інтелектуальної власності.

Зміни, які відбулися у продуктивних силах і виробничих відносинах капіталістичного виробництва з моменту його виникнення і до сьогодні, зберігають сутнісні властивості капіталу, оскільки виробництво товарів і в найрозвинутіших країнах, і в країнах, що розвиваються, все ще здійснюється на основі найманої праці. Капітал, його сутнісні властивості та закони зникнуть лише зі зникненням найманої праці, тобто з подоланням відчуження безпосередніх виробників від засобів виробництва і його результатів, із перетворенням суспільного виробництва у таке, що ґрунтується на власності безпосередніх виробників на його умови та результати.

7.6. Сутність і фактори нагромадження капіталу. Органічна будова капіталу

Безперервність суспільного виробництва припускає відтворення, що являє собою суспільний процес виробництва, узятий у безперервному зв'язку і безперервному потоці свого поновлення. Реально відтворення існує як просте і розширене.

Просте відтворення – повторення процесу виробництва в незмінних масштабах. Розширене відтворення – повторення процесу виробництва в зростаючих масштабах. Розширене відтворення об'єктивно припускає наявність визначених матеріальних передумов до яких належить:

- 1) додаткова кількість засобів виробництва;
- 2) наявність додаткової робочої сили;
- 3) додаткова кількість предметів споживання для відтворення додаткової робочої сили. Отже, розширене відтворення припускає процес нагромадження капіталу.

Нагромадження капіталу являє собою процес перетворення частини додаткової вартості в елементи продуктивного капіталу. У цьому зв'язку додаткова вартість завжди поділяється на дві функціональні форми:

- 1) на прибуток, що споживається підприємцем для задоволення власних потреб;

- 2) на частину, що капіталізується, тобто яка перетворюється в капітал.

$$80c + 20v + 20m = 120;$$

20m поділяється на дві частини по 10 одиниць і ми отримуємо:

$$88c + 22v + 22m = 132 \text{ і т.д.}$$

Темпи і масштаби нагромадження залежать від ряду факторів:

- 1) від величини додаткової вартості: $M = m' V n$,

де m' – норма додаткової вартості,

V – авансований змінний капітал,

N – кількість оборотів капіталу на рік;

- 2) від пропорції, у якій додаткова вартість поділяється на накопичену і споживану частини;

- 3) від росту продуктивності праці, що обумовлює здешевлення засобів виробництва і робочої сили;

- 4) від економії на постійному капіталі;

- 5) від різниці між капіталом що споживається і капіталом що застосовується.

Капітал, що застосовується – це авансований капітал, достатній для забезпечення нормального функціонування підприємства. Та частина капіталу, що застосовується, яка щорічно зношується називається капіталом, що споживається. Таким чином, капітал, що споживається у часі росте, і в якийсь момент збігається з величиною капіталу, що застосовується. Але чим менше різниця між ними, тим у більшому ступені капітал, що застосовується служить для підприємця як дарована, природна, нічого йому не коштуюча сила.

Органічна будова капіталу. Збільшення капіталу здійснюється на основі його концентрації і централізації.

Концентрація – процес збільшення капіталу за рахунок власних нагромаджень. У цьому випадку росте і величина індивідуальних капіталів і величина суспільного капіталу.

Централізація капіталу – процес об'єднання дрібних капіталів між собою, у результаті чого утворюється великий капітал. У цьому випадку росте кількість великих капіталів за рахунок зменшення дрібних, але величина суспільного капіталу залишається незмінною.

Концентрація і централізація є економічною основою для нагромадження капіталу в натуральній формі. Це нагромадження має місце в процесі

технічного удосконалення виробництва. У цьому зв'язку існує поняття органічної будови капіталу, що являє собою відношення $c : v$.

Органічна будова капіталу показує, в якому ступені жива праця (робоча сила) озброєна уречевленою працею (засобами виробництва). З розвитком науково-технічного прогресу росте продуктивність праці, що відображується в рості органічної будови капіталу.

7.7. Теорії капіталу

Марксистська теорія капіталу доводить, що самі по собі засоби виробництва, люди з їх робочою силою, гроші та інші фактори виробництва (наука, інформація тощо) за своєю природою не є капіталом. Усі вони набувають його властивості, тобто стають засобом самозростання вартості, коли охоплюються капіталістичними виробничими відносинами, основу яких становить відношення «наймана праця – капітал». Тому в марксистській теорії капітал розглядається як соціально-економічне явище – капіталістичні виробничі відносини, в межах і завдяки яким відбувається привласнення факторів та результатів виробництва власниками робочої сили, промислового, торгового і позичкового капіталу, землі тощо.

У політичній економії склалися й інші теорії капіталу, в яких він трактується як позаісторичне явище, позбавлене певної соціально-економічної специфіки. У них капіталом вважається все, що приносить грошові доходи різним верствам капіталістичного суспільства, а також будь-які послуги у негрошовій формі, що одержують люди від усіх форм речового і неречового багатств. Їх природною властивістю вважається здатність утворювати різні форми доходів, зокрема особистісний фактор виробництва (праця) має здатність утворювати заробітну плату, речові фактори виробництва (засоби виробництва) – прибуток та земельну ренту, гроші – відсоток тощо. У такому уявленні капітал постає позаісторичним явищем, тобто притаманним не лише капіталістичній, а всім формам суспільного виробництва. Цей підхід знайшов своє відображення у речовій і монетарній теоріях капіталу, а також у теорії людського капіталу, яка поступово трансформується у більш широку теорію інтелектуального капіталу.

Речова теорія капіталу. Погляд на капітал як на речі, здатні самі по собі приносити дохід і забезпечувати приріст багатства, ґрунтується на вченні А. Сміта, який розглядав капітал і як вартість, що дає приріст завдяки використанню найманої праці, і як запас речових предметів (засобів виробництва), необхідних для здійснення процесу виробництва благ. Аналогічним є погляд на капітал Д. Рікардо.

У межах речової теорії капіталу виокремилися теорія «трьох факторів виробництва», а також концепція «продуктивності» капіталу і концепція «стримування».

Теорія «трьох факторів виробництва». Її засновником вважають Ж. Б. Сея. У ній підхід до капіталу А. Сміта і Д. Рікардо набув завершеної форми.

Згідно з цією теорією у виробництві благ беруть участь три фактори – праця, капітал і земля. Кожен із них є самостійним джерелом доходів: праця – заробітної плати, капітал – прибутку, земля – земельної ренти, а їх сума утворює вартість вироблених товарів.

Концепція «продуктивності» капіталу. Відображає розуміння джерел вартості, багатства. За концепцією «продуктивності» капіталу як одного з факторів виробництва вартість товарів створюється не лише працею, а й засобами виробництва (капіталом) та землею.

Концепція «стримування». Її засновником був Н. Сеньйор. У ній обґрунтована здатність капіталу як продуктивної сили приносити дохід. Концепція «стримування» пов'язує виникнення прибутку з тимчасовою відмовою капіталіста від невиробничого споживання своїх грошей і спрямуванням їх на виробниче споживання.

Концепції «продуктивності» капіталу та «стримування» в межах теорії «трьох факторів виробництва» отримали подальший розвиток у працях А. Маршалла та американського економіста Джона Бейтса Кларка (1847 – 1938). Основною властивістю капіталу як речей, що утворюють передумови виробництва, А.Маршалл вважав його здатність приносити дохід. Вона обумовлена продуктивністю капіталу як фактора виробництва, його порівняльною рідкісністю, що є наслідком утримання капіталіста від використання своїх грошей на невиробничі потреби. Як доводить Маршалл, співвідношення цих властивостей є основою попиту і пропозиції капіталу та визначає його ціну як форму доходу, що приносить капітал. Дж. Б. Кларк, поділяючи погляд на капітал як на запас продуктивних благ, розвинув концепцію Маршалла в руслі загальної методології маржиналізму, дійшовши висновку, що суспільно значущою є не абсолютна, а гранична продуктивність капіталу, яка визначає відсоток як ціну капіталу. Органічною складовою теорії капіталу Маршалла є обґрунтування ним діяльності з організації та управління процесом поєднання праці, капіталу і землі в самостійний *«четвертий фактор виробництва»*, що породжує особливий вид доходу – підприємницький дохід як плату за організацію і управління виробництвом.

П. Е. Самуельсон трактує капітал як багатство, що є результатом минулої праці і перебуває у приватній власності та має здатність приносити дохід. Речовий підхід до капіталу пояснює, зокрема, те, що в економіці з'ясування сутності капіталу та форм доходів, які він приносить, відсторонено від поняття «додаткова вартість».

Монетарна теорія капіталу. Її особливістю є абсолютизація грошової форми багатства, грошей, що було характерним ще для меркантилізму. На відміну від речових концепцій капіталу, які фокусують свій погляд на походженні доходів від речових форм багатства, монетарна теорія капіталу зосереджується на економічному бутті не речей, а грошей, які є загальним еквівалентом усіх товарів, посередником їх обміну. Водночас вони – інструмент кредитних відносин, під час яких набувають форми позичкового капіталу і приносять дохід у формі позичкового відсотка. Саме позичковий

відсоток та його чинники становлять центральний пункт монетарної теорії капіталу.

Методологічно монетарна теорія капіталу ототожнює капітал з грошима та їх заміниками – кредитними грошима. У цьому проявляється абсолютизація грошової форми багатства, притаманна поглядам сучасних представників монетарної теорії капіталу, зокрема Стенлі Фішеру, Р. Дорнбушу, Дж. В. Робінсон та ін. Самі гроші як об'єкт кредитних відносин трактують як товар, купівля-продаж якого приносить дохід у формі позичкового відсотка, що перетворює гроші на капітал. Відсоток (ціна грошей) розглядається як властивість самих грошей із самих себе народжувати нові, більші гроші. Саме джерело позичкового відсотка монетарна теорія капіталу не з'ясовує. Такий підхід характерний і щодо доходів, які приносять цінні папери.

Фокусуючи увагу на поверхових явищах грошово-кредитних відносин, монетарна теорія капіталу не ставить і не з'ясовує фундаментальне питання: що є джерелом матеріальних цінностей (благ), які є еквівалентом позичкового відсотка, дивіденду та інших доходів, що приносять гроші. Вона абстрагується і від з'ясування сутності цих доходів як перетворених форм додаткової вартості, через які відбувається її перерозподіл між різними групами власників капіталу.

Аналізуючи чинники, що впливають на величину і динаміку позичкового відсотка, доходів від цінних паперів, представники монетарної теорії капіталу доводять, що їх основою є вибір власниками грошей між витратами на придбання поточних споживчих благ та спрямуванням грошей у позику або на придбання цінних паперів. Цей вибір формує граничну схильність до споживання (привабливість поточного споживання) та граничну схильність до заощаджень (сподівання власників грошей на одержання майбутніх доходів від грошей, спрямованих у позику або на придбання цінних паперів). Точка рівноваги між витратами та заощадженнями грошей і визначає величину цих доходів. При цьому позичковий відсоток як ціна грошей є найнижчою межею всіх відсоткових ставок, які утворюються при обміні грошей на цінні папери. У сучасному напрямі монетарної теорії капіталу поширена концепція англійського економіста Дж. М. Кейнса.

Концепція англійського економіста Дж.М. Кейнса. Згідно з нею позичковий відсоток є «винагородою за розставання з ліквідністю», тобто грошима, які, на відміну від цінних паперів, можуть вільно і будь-коли за бажанням їх власника перетворитися на засіб купівлі будь-яких благ. Провідний теоретик концепції монетаризму американський економіст М. Фрідмен виокремив три головні чинники, що впливають на величину позичкового відсотка: 1) зростання попиту на цінні папери під впливом збільшення грошової маси у сфері обігу та зниження відсотка («ефект ліквідності»); 2) повернення відсоткових ставок до попереднього рівня у зв'язку із зростанням доходів («ефект доходу»); 3) подальше зростання відсоткових ставок у зв'язку з очікуваним зростанням цін та забезпеченням

основної суми боргу («ефект антиципації», тобто передбачення можливого розвитку подій зміни цін). Сучасними концепціями монетарної теорії капіталу з'ясовано різноманітні особливості у русі відсоткових ставок за окремими видами цінних паперів, розроблено інструментарій регулювання кредитно-грошового обігу, у тому числі боротьби з інфляцією, надмірним зростанням економіки, іншими негативними явищами ринкової економіки.

Для сучасної економічної літератури характерним є намагання розглядати капітал також поза межами речового і грошового його змісту. На цій основі сформувалася теорія людського капіталу, яка поступово трансформується у теорію інтелектуального капіталу. Виникнення цих теорій пов'язане зі зростанням ролі знань у розгортанні сучасної НТР.

Теорія людського капіталу. Початок її формування припадає на 60-ті роки ХХ ст. Її методологічною основою є погляди В. Петті і А. Сміта, які вважали, що трудові навички та здібності працівників належать до основного капіталу.

До людського капіталу автори і послідовники цієї теорії відносять вроджені фізичні, інтелектуальні, психічні, моральні здібності і сили людини та набуті нею у процесі навчання, праці, спілкування з іншими людьми. На відміну від концепцій, які зосереджують увагу на використанні робочої сили у процесі виробництва, теорія людського капіталу концентрується на проблемах формування якісно нової робочої сили згідно з вимогами сучасного технологічного способу виробництва благ, основою якого є використання досягнень науки.

Цей погляд ґрунтується на тому, що знання, навички та інші здібності людей до праці є джерелом майбутніх доходів чи задоволення потреб. Основними формами інвестицій в людський капітал вважають витрати на освіту, виробничу підготовку, охорону здоров'я, міграцію, пошук інформації про ціни і доходи, народження і виховання дітей. Інвестиціями в людський капітал є оплата людиною своєї освіти, набуття кваліфікації тощо. Такі інвестиції вважають «четвертим фактором виробництва», якому відповідає особлива форма доходу – особистий дохід, його отримує власник цього фактора. Ці інвестиції з часом скуповуються вищою зарплатою або здатністю виконувати роботу, яка приносить глибше задоволення. Згідно з теорією людського капіталу власники робочої сили утворюють особливу групу капіталістів, оскільки їх знання, навички та інші здібності до праці мають економічну цінність і приносять дохід у формі заробітної плати.

Такий погляд на людину як носія всієї сукупності її здібностей до праці відсторонений від соціально-економічної форми суспільного виробництва, відносин власності. Пояснюється це тим, що знання, навички та інші здібності людей до праці можуть приносити дохід у формі заробітної плати, але тільки за капіталістичних виробничих відносин, у межах яких робоча сила найманих працівників функціонує як товар, продаж якого приносить їм дохід у формі заробітної плати як ціни їхньої робочої сили. Коли найманий працівник, володіючи здатністю до праці, втрачає роботу, тобто стає безробітним, то його

знання, навички та здібності до праці не дадуть йому змоги одержувати дохід у формі заробітної плати. Він зможе одержувати іншу форму доходу – допомогу у зв'язку з безробіттям, яка за своєю сутністю є соціальною грошовою допомогою, а не економічною формою реалізації знань, навичок та інших здібностей до праці. Не є заробітною платою і доходи простих товаровиробників (наприклад, фермерів), що використовують свої знання та навички у процесі виробництва товарів. З ототожнення знань і навичок людей з капіталом впливає, що «капіталістами» були члени первісних общин, раби, кріпаки, оскільки мали певні знання, навички та здібності до праці.

Відображаючи об'єктивну потребу сучасного суспільства у формуванні якісно нового особистого фактора виробництва, здатного забезпечити перехід до постіндустріального, інформаційного технологічного способу виробництва, теорія людського капіталу має й суто практичну функцію: вона доводить необхідність широкомасштабного розширення та якісного вдосконалення сфери освіти і підготовки кваліфікованих працівників у всіх галузях економіки, конструктивно впливає на цей процес.

Теорія інтелектуального капіталу. Вона є логічним розвитком, органічною складовою теорії людського капіталу. Об'єктом її дослідження є місце та роль знань, науки у широкому їх значенні у суспільному виробництві. Центральна ідея теорії інтелектуального капіталу полягає у тому, що за системного залучення у виробництво знань (наукових відкриттів, винаходів та організаційних удосконалень) саме вони, а не праця, є джерелом вартості; що знання та способи їх практичного застосування заміщують працю як джерело додаткової вартості. Якщо праця і капітал були основними факторами виробництва в індустріальному суспільстві, то знання та інформація, вважають прихильники цієї теорії, стають вирішальним фактором у постіндустріальному суспільстві.

Теорія інтелектуального капіталу пов'язана з теорією людського капіталу також об'єктами свого дослідження. До них вона, як і теорія людського капіталу, зараховує набуті людиною знання, які є її особистою власністю і не можуть економічно реалізовуватися окремо від неї, а також знання, що відокремлюються від людини та здійснюють самостійний економічний рух. Такими знаннями є наукові винаходи, інформація, комп'ютерні бази даних і програми, інші продукти інтелектуальної діяльності, що патентуються та ліцензуються. Як об'єкти інтелектуальної власності, вони поширюються у суспільстві з ринковою економікою шляхом купівлі-продажу, що приносить їх власникам та користувачам певні доходи, у чому і полягає зміст економічного руху і реалізації знань як об'єктів інтелектуальної власності.

Всезростаючу роль знань у економіці розвинутих країн засвідчує радикальна зміна обсягів та питомої ваги капіталовкладень на придбання засобів виробництва «промислового віку» (металообробних верстатів, двигунів і турбін, машин загальнопромислового призначення і т. д.) та «інформаційного віку» (комп'ютерів, телекомунікаційного обладнання та іншої інформаційної техніки). Так, капіталовкладення підприємств приватного

сектора економіки США на придбання інформаційної техніки у 1991 р. перевищили капіталовкладення на придбання промислового обладнання і становили відповідно 112 і 107 млрд дол.

Продукування нових наукових знань стало важливим напрямом державної економічної політики. У розвинутих країнах держава бере на себе від 20 до 50 % національних видатків на науку, а на фундаментальні дослідження – 50-70 %. У державному бюджеті частка наукових видатків становить: у США – 6-7 %, ФРН, Великобританії, Італії, Франції – 4-5, Японії – 3,5 %. Серед приватних компаній світовими лідерами за обсягом витрат на науку є корпорації США: «Дженерал моторс» (9 млрд дол.), «Форд» (7 млрд дол.), «АйБіеМ» (4 млрд дол.). В Україні витрати з державного бюджету на науку не перевищують 1 % її ВВП.

Як і теорії людського капіталу, теорії інтелектуального капіталу притаманне позаісторичне тлумачення сутності капіталу, позбавлене соціально-економічного змісту. З отожднення продуктів інтелектуальної діяльності, зокрема знань та інформації, з капіталом випливає, що всі вчені та винахідники минулого, сьогодення та майбутнього були, є і будуть капіталістами, а тому капітал, а отже, й капіталізм є вічними. Це суперечить поглядам навіть авторів теорії інтелектуального капіталу, які позначають майбутнє суспільство термінами «постіндустріальне», «інформаційне», «посткапіталістичне», тобто як суспільство, що перебуває за історичними межами капіталізму.

Самі по собі ні знання та інформація, якими володіють люди, ні речі, ні гроші не є капіталом, але вони перетворюються на капітал, коли охоплюються капіталістичними виробничими відносинами і використовуються в їх межах як засоби самозростання вартості – виробництва додаткової вартості. Тобто соціально-економічна природа всіх факторів виробництва, у тому числі науки, знань, інформації, визначається не їх власною природою, а суспільними відносинами того історичного способу виробництва, в межах якого вони функціонують.

7.8. Сутність заробітної плати як перетвореної форми вартості і ціни робочої сили

У системі чинників суспільного виробництва людський фактор як втілення робочої сили є визначальним, тому що саме людина з її унікальною здатністю до праці не лише приводить в дію знаряддя праці, впливаючи ними на предмети праці (виробляючи блага), а й вдосконалює, створює нові засоби виробництва, передусім знаряддя праці, а за певних умов і предмети праці. Цим обумовлюється особливе значення суспільних умов відтворення робочої сили людини, основною з яких є заробітна плата.

За особистої свободи кожного члена суспільства, наявності власників засобів виробництва, нездатних привести ці засоби в дію своєю робочою силою, а також великої кількості позбавлених засобів виробництва власників

робочої сили економічним способом поєднання особистісного й речових факторів виробництва є продаж робочої сили найманими працівниками власникам засобів виробництва – капіталістам-роботодавцям. Будучи об'єктом купівлі-продажу, робоча сила, як і будь-який інший товар, має ціну, що є грошовим вираженням (формою) її вартості. Гроші, отримувані власником робочої сили від її продажу роботодавцеві, постають у відносинах між цими суб'єктами у формі заробітної плати, яку вони сприймають як оплату праці найманого працівника.

Заробітна плата – ціна товару робоча сила, що складається на ринку, тобто грошова форма вартості робочої сили найманого працівника.

Роботодавець (підприємець) вважає заробітну плату ціною робочої сили тому, що саме праця його цікавить у цьому специфічному товарі. Підприємцеві важливі не потенційні здібності працівника до праці, а результат від їх використання, тобто як він працюватиме і примножуватиме власність роботодавця. Отже, саме праця як споживча вартість товару робоча сила завжди і передусім цікавить роботодавця.

Придбавши на певний робочий час таке благо, як робоча сила (найнявши працівників), підприємець отримує право «споживати» його: змушувати працювати протягом обумовленого з ним робочого дня так, як це йому потрібно. Оскільки процес «споживання» робочої сили – процес праці, то зароблені гроші (заробітна плата) є ніби оплатою праці. Такого погляду на заробітну плату дотримувались основоположники теорії трудової вартості В. Петті, А. Сміт і Д. Рікардо. Наприклад, В. Петті вважав її ціною праці, розмір якої визначається мінімальною величиною засобів, необхідних для життя працівників.

Найманий працівник (продавець робочої сили) також вважає свою заробітну плату оплатою своєї праці, оскільки, домовляючись із наймачем про тривалість робочого дня, умови оплати майбутньої роботи, він з'ясовує: кількість годин, протягом яких йому потрібно працювати щодня, щотижня тощо, розмір оплати (заробіток), який він матиме на цій роботі за годину, тиждень або за одиницю виробу, норму виробітку. І справді, перш ніж отримати ціну свого товару (робочої сили), найманий працівник повинен відпрацювати відповідний робочий час, певну його кількість у годинах, робочих днях або виробити певну кількість виробів необхідної якості. Все це створює в нього враження, що він отримує заробітну плату за свою працю.

Основу заробітної плати Сміт, як і Петті, вбачав у вартості сукупності засобів для життя й розвитку не лише працівника, а також його сім'ї. Нижньою межею вартості таких засобів він вважав певний фізичний мінімум, який повинен визначатись відповідно до існуючих на певний час у країні рівня життя і норм споживання. У баченні цієї проблеми далі, ніж Сміт, сягнув поглядом Рікардо, який вирізняв природну й ринкову ціну праці.

Природна ціна праці. Під нею розуміють сукупність життєвих засобів, необхідних для розширеного відтворення робітничого класу.

Ринкова ціна праці. Формується під впливом пропозиції та попиту,

коливаючись навколо природної вартості праці.

Таке розуміння отримуваних власником робочої сили грошей за свій товар не розкриває сутності відносин між суб'єктами акту купівлі-продажу, оскільки воно ірраціональне. Якщо, наприклад, продається праця, а не робоча сила, то за законом вартості еквівалентом праці має бути заробітна плата, а сама праця як процес творення вартості нічим не відрізняється від уречевлених (змертвілих) чинників процесу виробництва. Але як може працівник продавати на ринку працю, якщо процес виробництва відбувається за умови поєднання предмета, знарядь праці та робочої сили? Таке поєднання відбувається тільки після обумовлення відносин між роботодавцем і працівником, тобто після визначення рівня оплати праці та її умов. Отже, продається не праця, оскільки її ще немає, а лише розумова та фізична здатність до неї, яка називається робочою силою. Праця є лише одним із визначальних аспектів товару робоча сила, а саме її споживчою вартістю.

Якби продавець робочої сили отримував еквівалент своєї праці, то вкладений у придбання робочої сили капітал підприємця не мав би джерела свого приросту. Він лише переносив би свою вартість на створений товар. Крім того, продаж праці як товару не дає можливості визначати її вартість, оскільки вартість і є втіленою у товарі працею. З огляду на те, що працівник – носій «людського капіталу», який працює під контролем власника засобів виробництва, він набуває унікальної властивості не лише відтворювати у процесі праці вартість власної робочої сили у формі заробітної плати, а й створювати її надлишок у формі додаткової вартості, що постає як прибуток.

Отже, заробітна плата за своєю сутністю не може бути оплатою праці, вона є лише ціною товару робоча сила. Основа ціни будь-якого товару, а отже, й робочої сили – його вартість, яка вимірюється суспільно необхідними затратами робочого часу на його створення.

Доводячи, що продається саме робоча сила, а не праця, К. Маркс послуговувався такими чотирма аргументами:

1. Якби продавалася праця, то вона була б наявна на ринку. Проте робітник виходить на нього тому, що йому через відсутність засобів виробництва ніде працювати, а це означає відсутність праці.

2. Якби продавалася праця, то, як і будь-який товар, вона мала б вартість – була б уречевленою, опредмеченою, фігурувала б у формі предмета. На основі такого тлумачення можна стверджувати, що праця є уречевленою працею. Але це нереально, оскільки праця – живий, цілеспрямований процес застосування людиною своїх розумових і фізичних здібностей, процес виробництва вартості та споживчої вартості у формі блага (товару).

3. Якби продавалася праця, то це означало б обмін живої праці на уречевлену в грошах працю. Тоді жива праця має або дорівнювати уречевленій, але це нічого не дає капіталісту, або перевищувати її. Однак прирівнювання нерівних величин унеможливорює визначення вартості, з чого випливає висновок, що праця не має вартості, хоч і є її джерелом і мірилом.

4. Якби продавалася праця, то стосовно цього квазітовару (лат. quasi –

ніби, немовби) також необхідно було б застосувати працю як мірило вартості всіх товарів. Виходить, що вартість праці вимірюється працею.

Усе це є достатніми підставами твердити, що продається не праця, а робоча сила з метою економічної реалізації робітником власності на неї у формі заробітної плати. Купівля робочої сили відбувається заради її функції – праці як засобу реалізації покупцем своєї власності (капіталу) у формі прибутку.

Це означає, що заробітна плата за своєю сутністю є перетвореною формою вартості та ціни робочої сили, які такими фігурують на ринку робочої сили (на ринку праці) між її продавцем та покупцем у процесі продажу-купівлі товару робоча сила. Отже, ціна праці у формі заробітної плати є ірраціональною формою вияву вартості та ціни товару робоча сила (табл. 7.1).

Порівнявши форми вияву (те, що на поверхні відносин очевидне) взаємопов'язаних категорій «робоча сила», «праця», «заробітна плата» з їх сутністю, можна впевнитися, що ціна праці у формі заробітної плати є перетвореною, викривленою формою вияву вартості і ціни товару робоча сила.

Формування ціни товару робоча сила. У сучасному світі розрив між заробітною платою і вартістю робочої сили у високо- розвинутих країнах істотно зменшився порівняно з епохою промислового капіталізму, але суперечність між ними залишається. Особливо відчутна вона в Україні та інших країнах, що розпочали ринкову трансформацію економіки. Найважливішою і найскладнішою у цих відносинах є ціна товару, за якою один контрагент (сторона в договорі) погоджується продати, а інший – купити товар робоча сила. Згідно із законом вартості основа ціни товару – це затрати суспільно необхідної праці на його виробництво, тобто вартість. Отже, рівень заробітної плати має забезпечувати нормальне відтворення робочої сили, а не визначатись вольовим рішенням.

Таблиця 7.1.

Сутність та форми вияву робочої сили, праці та заробітної плати

<i>Форма вияву</i>	<i>Сутність</i>
Праця є товаром, має вартість і ціну	Робоча сила є товаром, має вартість і ціну
Найманий робітник продає працю	Найманий робітник продає робочу силу
Заробітна плата дорівнює вартості праці	Заробітна плата дорівнює вартості товару робоча сила
Заробітна плата – повністю оплачений робочий час	Заробітна плата – оплачена частина робочого часу
Заробітна плата як вияв відносин рівних власників товарів на ринку	Заробітна плата як вияв відносин нерівних власників товарів, тобто експлуататорських відносин

Закон відшкодування затрат робочої сили передбачає необхідність систематичного відшкодування принаймні затрачених робітником у процесі виробництва фізичних і розумових здібностей до праці, забезпечення його сім'ї засобами для життя й розвитку. Це можливе за максимального наближення ціни робочої сили до її вартості, яка на поверхні економічних відносин виступає як вартість і ціна праці. Ціна робочої сили визначається вартістю необхідних для життя і розвитку працівника засобів (харчі, одяг, взуття, житло тощо), а також засобів, необхідних для забезпечення його як соціальної істоти (створення сім'ї, народження дітей, навчання, підтримання здоров'я, відпочинок тощо). І хоч зі зростанням продуктивності праці вартість цих благ (споживчого кошика) знижується – ціна робочої сили зростає, оскільки зростають ціни споживчих засобів. Водночас унаслідок перевищення пропозицією робочої сили попиту на неї, що виявляється у безробітті, існує стійка тенденція відхилення ціни робочої сили вниз від її вартості.

Оскільки власник товару робоча сила є соціальною істотою, то основою вартості його здатності до праці має бути вартість сукупності матеріальних і духовних благ, необхідних для його життєдіяльності, формування як потрібного суспільству працівника. Через те що визнання суспільної корисності будь-яких товарів у ринкових умовах настає внаслідок їх придбання, визнанням потрібності розумових і фізичних здібностей людини, носія праці, є наймання її на роботу, тобто купівля її здібностей до праці на чітко обумовлений час. На вартість робочої сили впливають не лише суспільно необхідні затрати праці, ціни на сукупність умов відтворення всіх складових життєдіяльності людини і становлення її як працівника, а й чинники формування ринкової ціни на товар робоча сила і на всі складові життєдіяльності людини.

Побутує думка, що купівля-продаж робочої сили нічим не відрізняється від купівлі-продажу будь-якого іншого товару, а тому продавці й покупці робочої сили перебувають у рівних умовах. Та це не так, оскільки купівля-продаж робочої сили має різні економічні й соціальні наслідки для кожного учасника цього акту. Робітник продає свою робочу силу тому, що не має інших джерел для існування. Його прагнення продати робочу силу якомога дорожче породжується не комерційним інтересом, а необхідністю забезпечити себе засобами для життя. Покупець вбачає у робочій силі джерело додаткової вартості, майбутніх прибутків. Чим дешевше він купує (наймає) робочу силу, тим на більші прибутки може розраховувати. Отже, інтереси продавця і покупця робочої сили ніколи не можуть бути однаковими, тому що один (продавець) у цьому акті думає про виживання, інший (покупець) – про величину своїх прибутків.

На формування ціни робочої сили впливають природно-кліматичний, цивілізаційний ступінь розвитку суспільства, економічний, соціальний та інституціональний чинники.

Природно-кліматичний чинник. Його вплив на ціну робочої сили полягає у тому, що в різних кліматичних зонах обсяг, структура матеріальних благ

(їжа, одяг, житло тощо), які визначають вартість робочої сили, є різними. Тому вартість і ціна робочої сили за всіх інших рівних умов не будуть однаковими в країнах з теплим і холодним кліматом.

Цивілізаційний чинник (ступінь розвитку суспільства). Залежно від нього в різних країнах сформувалися різні потреби в матеріальних, духовних і соціальних благах, вартість яких визначає вартість товару робоча сила. Тому ціна робочої сили (зарплата) вища в тих країнах, що сягнули вищих ступенів науково-технічного, економічного і духовного прогресу, порівняно з країнами, які перебувають на нижчому рівні цивілізації.

Економічний чинник. Визначає ступінь збалансованості трудових ресурсів і робочих місць. Від нього залежить рівень зайнятості населення, він вирішально впливає на попит і пропозицію робочої сили. Якщо кількість трудових ресурсів перевищує кількість наявних робочих місць, пропозиція робочої сили є вищою за попит на неї, що зумовлює зниження ціни робочої сили, і навпаки.

Соціальний чинник. Він обумовлюється рівнем організованості найманих робітників у боротьбі проти намагання роботодавців знижувати заробітну плату. Для цього вони об'єднуються у профспілки, партії. Чим вищий рівень їх організованості, тим вища заробітна плата. Ця проблема актуальна і в постсоціалістичній Україні.

Інституціональний чинник. Визначає рівень захищеності найманих працівників державою, встановлення та дотримання нею мінімального рівня заробітної плати, соціальних гарантій, законодавче обмеження тривалості робочого дня тощо. Поділ праці робітника на необхідну (умова відтворення робочої сили) та додаткову (умова створення додаткової вартості) дає змогу зрозуміти природу, джерело та величину заробітної плати.

Обумовлюється вона співвідношенням між необхідною й додатковою працею, точніше результатом цього співвідношення – співвідношенням між необхідним та додатковим продуктом як основою збалансування інтересів продавця й покупця робочої сили, яким і визначається її рівноважна ціна на ринку праці. Відповідно до поділу праці на необхідну та додаткову поділяють і робочий час на необхідний і додатковий, а також створений у процесі виробництва результат праці – на необхідний і додатковий продукт, який після суспільного визнання на ринку (купівлі) виявляється як вартісний аспект цих складових – додана живою працею вартість. Ця нова вартість і є джерелом заробітної плати, в основному тією її складовою, що утворює вартість необхідного продукту і частково – вартість додаткового продукту, якщо система оплати праці передбачає участь робітника в прибутках.

Домовившись на ринку робочої сили щодо плати за працю, покупець робочої сили набуває право володіти, розпоряджатися і користуватися нею протягом обумовленого угодою часу. У процесі споживання робочої сили (реальних відносин володіння, розпоряджання та використання) відбувається відчуження-привласнення робочої сили у функції праці і речових чинників виробництва: робітником – у формі заробітної плати, капіталістом –

додаткової вартості (прибутку). В обох випадках здійснюється процес реалізації власності на робочу силу і на капітал, уречевлений у матеріальних факторах виробництва. Це означає, що за капіталістичного товарного виробництва, яке ґрунтується на найманій робочій силі (купівлі її власником засобів виробництва на певний час), ціна робочої сили у формі заробітної плати підлягає регулюванню економічними законами ринкових відносин, що визначають ціни на інші товари. Ціна робочої сили як отримана працівником конкретна сума грошей і є заробітною платою.

З інших позицій розглядають умови та принципи формування заробітної плати представники сучасних напрямів економічної теорії. Згідно з маржиналістською концепцією заробітна плата як ціна робочої сили найманого працівника передусім залежить від його рішення продавати чи не продавати робочу силу. Абстрагувавшись від об'єктивної необхідності найманого працівника продати свою робочу силу, можна уявити, що він, приймаючи рішення, робить вибір між двома видами корисності: дозвіллям і доходом, який забезпечує споживання життєвих засобів. Використання часу на дозвілля (відпочинок) означає для власника робочої сили скорочення робочого часу. Насправді він так прагне поєднати працю і дозвілля, щоб гранична корисність 1 год дозвілля дорівнювала граничній корисності благ, які можна придбати за годинну заробітну плату (1 год праці). Граничною, на його погляд, є корисність, яку отримує споживач унаслідок збільшення споживання конкретного блага на одну одиницю. Отже, годинна ставка заробітної плати є альтернативною втратою 1 год дозвілля, тобто вартістю благ і послуг, якими йому доводиться жертвувати, продовжуючи на 1 год відпочинок.

На відхилення заробітної плати від її ціни діють і чинники, які обумовлюють її диференціацію, – надання переваги одній групі працівників перед іншими (дискримінація жіночої та дитячої праці тощо). Певний вплив на ціну робочої сили мають і нецінові чинники: привабливість, престижність, творчий характер праці та ін. Диференціація ціни робочої сили пов'язана й зі ступенем освіти і рівнем кваліфікації працівників, оскільки їх здобуття вимагає значних коштів, а в деяких країнах – і зі стажем роботи та досвідом. Вони є інвестиціями в «людський капітал» і повинні окупитися, інакше зникне стимул до цих витрат, які є головним джерелом економічного прогресу.

7.9. Функції і види заробітної плати

Функції заробітної плати. Результативність заробітної плати, її ефективність обумовлюється повнотою, рівнем виконання нею свого призначення, тобто функцій. Заробітна плата виконує відтворювальну, стимулюючу та соціальну функції.

Відтворювальна функція. Її сутність у тому, що рівень оплати праці має бути достатнім для нормального відтворення робочої сили згідно з рівнем кваліфікації та забезпечувати наймачеві отримання бажаного результату від

користувача робочої сили.

Стимулююча функція. Цю функцію заробітна плата виконує тоді, коли її розмір спонукає найманого працівника до найефективнішої праці на кожному робочому місці.

Соціальна функція. Передбачає забезпечення рівної (однакової) оплати за рівну працю, поєднання договірною та державною регулювання з принципами соціальної справедливості. Для цього їй необхідно за своїм рівнем відповідати вартості робочої сили, створювати дієву мотивацію до різних видів праці, забезпечувати неконфліктні відносини розподілу створюваного продукту між власниками робочої сили і засобів виробництва. Ця проблема зводиться до створення такої системи організації заробітної плати, яка враховувала б важливість, складність, відповідальність, значимість, важкість та інші особливості виконуваної найманими працівниками роботи.

Певною мірою проблему рівня заробітної плати вирішує і *механізм взаємодії попиту, пропозиції і ціни робочої сили* на ринку праці. Його суб'єкти (наймані працівники і роботодавці) мають змогу брати до уваги корисність купівлі-продажу товару робоча сила: роботодавці враховують граничну продуктивність ще однієї одиниці робочої сили та граничний дохід, а продавці робочої сили беруть до уваги альтернативу праці, якою є відпочинок (дозвілля). Проте ринковий механізм визначення ціни робочої сили не знімає проблеми її організації на конкретних підприємствах різних галузей, сфер і регіонів економіки з урахуванням притаманних їм умов праці, тобто формування і використання системи заробітної плати. Види заробітної плати. Система заробітної плати забезпечує формування ціни праці, тобто визначення й урахування всіх її кількісно-якісних складових, вираження ціни у певних рівнях оплати праці. Але те, що отримує найманий працівник у формі заробітної плати, не дає уявлення про його купівельну спроможність, тобто про реальні можливості відтворення робочої сили. Тому розрізняють номінальну й реальну заробітні плати.

Номінальна заробітна плата – сума грошей, яка нараховується працівникові за відпрацьований час або обсяг роботи в певних одиницях і виплачується йому після утримання податків та інших встановлених законом відрахувань.

Проте номінальна заробітна плата не дає вичерпного уявлення про її величину, тобто справжню цінність і корисність для працівника. Отримавши певну суму грошей за відпрацьований час або обсяг роботи, працівник ще не знає, які блага і скільки їх він зможе купити для своїх життєвих потреб, наскільки поновить свої сили, затрачені під час праці.

Справжня величина заробітної плати виявляється у рівні задоволення найманим працівником своїх матеріальних потреб, що залежить від його реальної заробітної плати.

Реальна заробітна плата – сукупність життєвих благ (товарів і послуг), яку працівник може придбати за отриману номінальну заробітну плату на певний момент.

Заробітна плата має певні форми організації, в межах яких діють відповідні системи заробітної плати.

Форми оплати праці і різновиди систем заробітної плати.

Оплата праці здійснюється у двох основних формах – почасовій та відрядній (поштучній). Кожна з них має свої переваги й недоліки, а тому господарська практика з метою повнішого врахування кількості і якості праці працівника у межах почасової і відрядної (поштучної) форм оплати праці виробила різноманітні системи заробітної плати.

Система заробітної плати – використовується у межах певної форми оплати праці сукупність взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих матеріальних стимулів, обумовлених відповідними результатами праці.

Кожна система заробітної плати покликана найповніше забезпечувати відтворювальну, стимулюючу та соціальну функції заробітної плати, тобто відповідність заробітної плати вартості робочої сили.

Почасова оплата праці. Найпридатніша вона у галузях виробництва і сферах діяльності, в яких складно визначити кількісні та якісні результати праці або недоцільно їх визначати (безперервний технологічний процес). У цих умовах достатньо залежно від кваліфікації працівника (рівня освіти, розряду) встановити погодинну розцінку, поділивши денну ціну робочої сили на кількість годин робочого дня. Помноживши потім отриману розцінку на кількість відпрацьованих годин протягом тижня чи місяця, визначають тижневу і місячну заробітну плату.

Якщо, наприклад, денна ставка (ціна робочої сили) електрика VI розряду становить 24 гр. од. за 8-годинного робочого дня, то погодинна розцінка його праці становитиме 3 гр. од. = $(24/8)$. Відпрацювавши повністю 26 робочих днів, тобто 208 год за місяць (26×8) , він отримає 624 гр. од. $(3 \cdot 208)$.

Почасова заробітна плата створює видимість оплати кожної робочої години, чим маскує обумовленість вартості робочої сили та величини заробітної плати необхідним робочим часом, приховує додатковий робочий час, протягом якого створюється додаткова вартість, яку присвоює роботодавець. Отже, почасова заробітна плата є первинною її формою, на яку безпосередньо перетворюється вартість і відповідно ціна робочої сили залежно від одиниці обчислення міри праці (погодинна, поденна, потижнева, помісячна).

Почасову оплату праці поділяють на погодинно-преміальну і погодинно-прогресивну.

Погодинно-преміальна система оплати праці. Під нею розуміють доповнену преміюванням працівників за досягнення певних якісних чи інших показників просту погодинну систему оплати праці.

Погодинно-прогресивна система оплати праці. Використання значно вищих порівняно з нормою (у певній прогресії) розцінок за відпрацьовані понад нормальну тривалість робочого дня години.

Відрядна (поштучна) оплата праці. Її використовують у тих техніко-технологічних умовах, у яких можливе і необхідне досягнення у процесі

виробництва більших кількісних результатів. Важливою умовою при цьому є чіткий їх облік. Безперечно, така форма оплати праці має влаштовувати підприємця і власника робочої сили.

Відрядна (поштучна) форма оплати праці є перетвореною формою погодинної. Використовуючи її, денну ціну робочої сили ділять на середню кількість виробленої продукції протягом нормативного (нормального) робочого дня. Це також створює ілюзію оплати всієї (необхідної і додаткової) праці протягом робочого дня, оскільки за виконану норму (кількість одиниць продукції) або за її перевиконання працівник отримує відповідно більший заробіток за тими самими розцінками.

У відрядній (поштучній) оплаті праці виокремлюють відрядно-прогресивну, відрядно-преміальну, акордну і акордно-преміальну системи оплати праці.

Відрядно-прогресивна система оплати праці. За цієї системи оплати праці використовують за одиницю продукції у межах встановленої норми одні розцінки, а за таку саму одиницю продукції понад норму – вищі. Її застосовують під час виконання термінових замовлень, виробництва особливо важливої продукції.

Відрядно-преміальна система оплати праці. Для неї характерне доповнення відрядного заробітку премією (за дотримання строків виробництва, якісних параметрів тощо).

*Акордна (італ. *accordo* – угода, договір) система оплати праці.* Є особливим різновидом відрядної форми, згідно з якою зразу визначають оплату всього обсягу роботи незалежно від кількості працюючих. За значних строків виконання роботи використовують авансування та остаточний розрахунок.

Акордно-преміальна система оплати праці. До акордного заробітку за скорочення нормативних строків виконання роботи або за перевиконання встановленого завдання щодо виробництва продукції нараховують премії. При цьому встановлюється кількісно-якісна частка виробничих підрозділів, кожного працівника в колективному результаті.

У світовій практиці господарювання поширена система заробітної плати, яка базується на принципі «участі в прибутках». Вона передбачає встановлення до основної заробітної плати найманого працівника певного відсотка прибутку як премії. Найчастіше її встановлюють пропорційно до основної заробітної плати, враховуючи особисті трудові досягнення працівників (зменшення витрат виробництва, підвищення продуктивності праці тощо).

Органічною складовою будь-якої системи організації заробітної плати і тому визначення кількості та якості праці кожного працівника є *тарифна система*, тобто сукупність державних нормативів, використовуючи які, планують і регулюють рівень заробітної плати працівників залежно від складності робіт, народногосподарського значення галузі виробництва, інтенсивності й умов праці. Основою тарифної системи є так званий принцип

«розподілу за працею». Тарифна система складається з тарифної сітки і тарифно-кваліфікаційного довідника.

- *Тарифна сітка.* Є сукупністю розрядів із відповідними їм тарифними коефіцієнтами. У промисловості найпоширеніша шести розрядна тарифна сітка. Діапазон (співвідношення) між ставками першого і шостого розрядів становить 1 : 2 та 1 : 1,8. Ставка першого розряду має відповідати мінімальній заробітній платі (рівню, за яким оплачуються найпростіші види праці). Зростання тарифних коефіцієнтів (в абсолютних чи відносних показниках) від розряду до розряду визначають, зважаючи на діапазон та кількість розрядів у тарифній сітці, а також на розподіл працівників за групами.

- *Тарифно-кваліфікаційний довідник.* Документ, де зведено кваліфікаційні характеристики робіт кожного розряду та вимоги до професійних знань і навичок робітника конкретного розряду. Помноживши тарифну ставку першого розряду (розмір оплати праці робітників за одиницю робочого часу – як правило, за годину) на коефіцієнт обраного розряду, визначають його ставку. Знайшовши в тарифно-кваліфікаційному довіднику і з'ясувавши, до якого розряду належить виконана працівником робота, визначають рівень оплати затраченої на неї праці.

Важливим елементом наукової організації та адекватної оплати праці є *науково-технічне нормування праці* – визначення затрат робочого часу на виробництво одиниці продукції або на виробництво певної кількості продукції протягом одиниці часу за певних умов. Науково обґрунтована міра праці визначає міру її оплати на конкретному підприємстві, тобто вона доповнює ринковий механізм визначення рівноважної ціни робочої сили свідомою, планомірною формою організації заробітної плати, збалансовує інтереси продавця і покупця робочої сили.

З посиленням ролі людського чинника у функціонуванні виробництва, фірми, підприємці та держави дедалі більше вкладають кошти у підготовку робочої сили. Наприклад, у США на формування одиниці складної (висококваліфікованої) робочої сили витрачається понад 400 тис. дол., а на техніку й устаткування з розрахунку на одне робоче місце – 15 – 16 тис. дол. На підготовку торгового агента американська корпорація «АйБіЕМ» витрачає майже 100 тис. дол., а німецький концерн «Фольксваген» на підготовку одного робітника – 100 тис. марок.

Витрати на освіту, здобуття та підвищення кваліфікації завжди повинні виражатися у результатах праці, а вони – у ціні робочої сили. У США цей взаємозв'язок виявляється в тому, що працівники, які не мали середньої освіти, до шістдесяти п'яти років (виходу на пенсію) отримували у середньому 1,2 млн дол., а ті, хто закінчив коледж, – 2,5 млн дол. Серед них робітники, які працюють на конвеєрі, отримують у 2 – 3 рази нижчу оплату, ніж наладчики, слюсарі-механіки та механіки-ремонтники. Диференціація оплати праці за рівнем освіти стимулює отримання вищої освіти з метою досягнення вищого рівня життя, сприяє економічному прогресові, розвитку науки і техніки, повнішій самореалізації людини.

Купівля-продаж робочої сили є структурною складовою ринкової форми організації суспільного господарства, а заробітна плата як ціна робочої сили – економічною формою розподілу суспільного продукту, через яку наймані працівники присвоюють його частку, еквівалентну вартості їх робочої сили. Та якщо ринковий механізм не здатний забезпечити необхідну для нормативного відтворення робочої сили ціну, у розподільчі відносини втручається держава, встановлюючи мінімальні розміри заробітної плати (у США – з 1938 р.), використовуючи індексацію (спосіб збереження реальної величини грошових вимог і доходів шляхом використання заздалегідь обумовлених індексів) заробітної плати залежно від рівня інфляції, інших соціально-економічних явищ.

Мінімальна заробітна плата – розмір заробітної плати, нижче якого жоден державний, приватний наймач працівників не має права оплачувати відпрацьовану годину чи відрядну норму праці.

Як правило, вона обумовлює денний чи місячний розмір заробітної плати, за яким оплачують найпростіші види робіт, що належать до першого розряду. Однак мінімальний розмір заробітної плати не завжди відповідає прожитковому мінімуму, який визначають на основі споживчого кошика. Хоч загалом він повинен покриватися мінімальною заробітною платою, як це робиться у високорозвинутих країнах, або сукупними доходами.

Обстоюючи необхідність державного втручання в економічні процеси, Дж.-М. Кейнс доводив переваги жорсткої регламентації заробітної плати, яка, за його словами, забезпечує рівновагу національного доходу, не властиву вільній конкуренції, стабільність, протидіє безробіттю. Сучасні неоконсерватори переконують, що саме жорстка регламентація заробітної плати є передумовою масового безробіття.

При встановленні мінімальної заробітної плати, наприклад, у США визначають так званий прожитковий мінімум (межу бідності) для сім'ї з 4-х осіб (чоловік, дружина і двоє дітей), яких повинен утримувати найманий працівник, що виконує найпростішу роботу.

В Україні мінімальна заробітна плата хоч і зростає, проте в усі роки незалежності суттєво відстає від рівня цін споживчого кошика.

Навчальний тренінг:

Ключові слова

Первісне нагромадження капіталу, капітал, товар «робоча сила», вартість товару робоча сила, споживча вартість товару робоча сила, необхідна праця, додаткова праця, постійний капітал, змінний капітал, додаткова вартість, вартість товару, норма додаткової вартості, маса додаткової вартості, абсолютна додаткова вартість, відносна додаткова вартість, надлишкова додаткова вартість, кооперація праці, мануфактура, індустріальне виробництво, заробітна плата, номінальна заробітна плата, реальна заробітна плата, системи заробітної плати.

Контрольні питання

1. У чому полягає суть первісного нагромадження капіталу?
2. Чим відрізняються гроші як такі і гроші як капітал?
3. Які протиріччя несе в собі загальна формула капіталу?
4. Чим відрізняються категорії «робоча сила» і «праця» і що є товаром?
5. У чому принципова відмінність товару «робоча сила» від усіх інших товарів?
6. Чим відрізняються необхідна і додаткова праця?
7. За яким критерієм капітал поділяється на постійний і змінний?
8. Чим відрізняються між собою способи виробництва додаткової вартості?
9. Які стадії підвищення продуктивності праці Вам відомі?
10. Що Вам відомо про теорію «трьох факторів виробництва»?
11. Що таке ціна товару робоча сила?
12. Які фактори впливають на ціну товару робоча сила?
13. Чим відрізняються між собою почасова і відрядна оплата праці?
14. У чому відмінність між номінальною і реальною заробітною платою?

Тема 8. Витрати виробництва і прибуток

8.1. Поняття, структура і економічні особливості витрат виробництва

У ринковій економіці кінцевою метою виробника є отримання прибутку. Його величина безпосередньо залежить від величини витрат виробництва, тому вони завжди знаходяться під його постійним контролем. Витрати виробництва визначаються об'єктивними і суб'єктивними чинниками, вони можуть бути грошовими і негрошовими.

Між суб'єктами виробничих відносин витрати виробництва можуть розподілятися по-різному. Тому немає єдиного універсального і водночас достатньо простого методу визначення витрат і результатів виробництва. Існує декілька підходів до їх визначення.

Сутність витрат виробництва за марксистською теорією. Для підприємства (фірми), що працює в ринкових умовах, важливо не тільки передбачати прибуток, а й планувати, аналізувати витрати на виробництво продукції, передусім витрати, пов'язані з придбанням ресурсів на ринках. Отже, насамперед необхідно з'ясувати сутність витрат виробництва. Виробництво продукту потребує витрат живої праці та праці, уречевленої у засобах виробництва, що використовуються при виробництві продукту.

Витрати виробництва – сукупні витрати живої та уречевленої праці на

виробництво продукту.

Без сукупних витрат живої й уречевленої праці виробництво продукту неможливе. У процесі виробництва відбувається споживання факторів виробництва – засобів виробництва і робочої сили. Тому поновлення процесу виробництва обумовлює виокремлення з продукту виробництва тієї частки, яка заміщує (відшкодовує) спожиті засоби виробництва, а також частки, яку слід спрямовувати на особисте споживання виробників з метою відновлення їх робочої сили. Будучи зведеними до свого уречевленого змісту, тобто до засобів виробництва і предметів особистого споживання (необхідного продукту) виробників, ці складові витрат виробництва постають як *продуктивні витрати матеріальних ресурсів*. За своєю величиною вони менші від дійсних (повних) витрат виробництва на величину тієї частки продукту виробництва (додаткового продукту), яка створена додатковою працею виробників. Диференціація витрат виробництва на дійсні витрати (витрати праці) та на продуктивні витрати матеріальних ресурсів відображає об'єктивний внутрішній взаємозв'язок складових процесу відтворення благ.

Коли безпосередні виробники є власниками засобів виробництва (за простого товарного виробництва), якісна і кількісна розбіжність (суперечність) між дійсними витратами виробництва та продуктивними витратами матеріальних ресурсів на поновлення процесу виробництва зумовлює збагачення виробників, оскільки створюваний їх додатковою працею додатковий продукт вони й присвоюють. Принципово інше значення має розбіжність дійсних витрат виробництва і продуктивних витрат матеріальних ресурсів, коли виробники не є власниками засобів – за цих умов додатковий продукт як складову продукту виробництва присвоюють власники засобів виробництва.

За капіталістичного способу виробництва, як і за простого, *дійсними витратами виробництва* є сукупні витрати уречевленої та живої праці, які утворюють вартість товару. Структурними складовими вартості виробленого на основі найманої праці (капіталістичним способом) товару (W) є вартість спожитого постійного капіталу (C), вартість необхідного та додаткового продукту, які набувають форм відповідно змінного капіталу (V) та додаткової вартості (m). Звідси $W = C + V + m$. Вартість товару показує, що дійсними витратами його виробництва для суспільства є витрати праці.

Однак те, у що обходиться виробництво товару для суспільства, не тотожне тому, чого коштує його виробництво підприємцю-капіталісту. Для нього виробництво товару визначається не витратами праці, а витратами капіталу – грошовими витратами на придбання засобів виробництва і робочої сили, які у процесі виробництва функціонують як постійний та змінний капітал.

Капіталістичні витрати виробництва – витрати (авансування) грошових коштів на придбання засобів виробництва і робочої сили як елементів продуктивного капіталу.

Якщо позначити капіталістичні витрати виробництва через K , то $K = C +$

V , тобто вони дорівнюють сумі постійного і змінного капіталу, витраченого на виробництво товару. Капіталістичні витрати виробництва менші за дійсні витрати виробництва (вартості) товару на величину додаткової вартості, яку створює додаткова праця найманих працівників і яку безкоштовно присвоює підприємець-капіталіст.

Диференціація витрат виробництва на дійсні витрати виробництва і капіталістичні впливає з марксистської концепції витрат виробництва, згідно з якою представлена додатковою вартістю частина вартості товару власнику капіталу нічого не коштує. Саме на цій основі було обґрунтовано категорію «капіталістичні витрати виробництва», яка відображає специфічний характер капіталістичної форми товарного виробництва. Як зазначалося, капіталістичні витрати виробництва менші від вартості товару на величину додаткової вартості. Тому якщо суспільна вартість товару: $W = C + V + m$, то капіталістичні витрати виробництва:

$K = (C + V)$. Вони є собівартістю (вартістю для підприємця, фірми) виробленого товару.

Капіталістичні витрати виробництва не стосуються процесу створення вартості товару, а тому і процесу самозростання (збільшення) авансованого капіталу, тобто створення додаткової вартості, хоч на поверхні економічних процесів вони сприймаються як складова процесу виробництва. За своєю суттю капіталістичні витрати виробництва передують процесу виробництва, є необхідною його умовою, а не самим процесом виробництва.

Зміни у витратах на придбання елементів постійного і змінного капіталу також безпосередньо не пов'язані з процесом створення та самозростання вартості. Наприклад, витрати виробництва дорівнюють 1000 грошових одиниць (гр. од.). З них 800 гр. од. використані на придбання засобів виробництва і 200 гр. од. – на придбання робочої сили. За органічної будови капіталу 4 : 1 і норми додаткової вартості у 100 % вартість товарів (W) дорівнюватиме $800C + 200V + 200m = 1200$. Якщо внаслідок певних обставин ціна на засоби виробництва підвищиться до 1200 гр. од. (на 400 гр. од.), то вартість товару (W) збільшиться на таку саму суму $1200C + 200V + 200m = 1600$. Якщо ціна на засоби виробництва зменшиться, то зменшаться не тільки витрати, а й вартість товару. Це зумовлено тим, що використаний постійний капітал тільки переносить на товар свою вартість. Ідеться про те, що уречевлена праця постає як складова частина вартості товару, але вона не створюється в процесі його виробництва, оскільки існувала раніше як складова частина авансованого капіталу.

Зовсім інші процеси відбуваються з другою складовою капіталістичних витрат виробництва – змінним капіталом, який витрачається на придбання робочої сили і втілюється у предметах особистого споживання найманих працівників. Він перебуває поза процесом виробництва і тому не переносить свою вартість на створюваний продукт. У процесі виробництва функціонує не сам змінний капітал, а жива праця найманих працівників, яка створює нову вартість. У вищерозглянутому прикладі вона становить 400 гр. од. ($200 V +$

200*m*). Еквівалентна вартості (ціні) робочої сили частина новоствореної вартості, яка спрямовується на відшкодування (заміщення) авансованого змінного капіталу, дорівнює 200 гр. од. Авансована на придбання робочої сили капітальна вартість не змінюється у процес виробництва і тому не впливає на утворення нової вартості: на етапі авансування капіталу оплата робочої сили фігурує як її вартість, але в процесі виробництва робоча сила постає як жива праця, що створює нову вартість. Якщо ціна робочої сили збільшується, наприклад, на 100 гр. од., то збільшуються до 1100 гр. од. і витрати виробництва, але вартість продукту (W) залишається незмінною $800C + 300V + 100m = 1200$.

Зі зменшенням ціни робочої сили вартість продукту (W) залишиться незмінною ($800C + 100V + 300m = 1200$) тому, що авансований змінний капітал не приєднує своєї вартості до створюваного товару. Замість його вартості складовою вартості товару стає створювана живою працею нова вартість, тому зміни абсолютного показника вартості змінного капіталу виражають лише зміни в ціні товару робоча сила, але нічого не змінюють у показнику вартості товару.

Зміна величини змінного капіталу як наслідок зміни вартості (ціни) робочої сили впливає на співвідношення складових частин новоствореної вартості, одна з яких відтворює змінний капітал, а друга – додаткову вартість (зростання або зменшення ціни робочої сили призводить відповідно до зменшення або збільшення показника додаткової вартості). Капіталістичні витрати виробництва спотворюють реальний зв'язок між складовими витрат виробництва і процесом утворення, зростання вартості. Вони маскують живу працю як джерело новоствореної вартості, породжують хибне уявлення, що витрати виробництва є повною вартістю товару, а прибуток – надлишком над нею, який виникає у сфері обігу товарів.

Сутність і класифікація витрат виробництва за неокласичною теорією. Неокласична теорія витрат виробництва відрізняється від марксистської не тільки своєю суттю, а й термінологією. Витрати виробництва вона розглядає як суму витрат капіталу у грошовій формі підприємства або фірми з метою придбання необхідних економічних ресурсів для виготовлення ринкового блага в економічному відтворювальному процесі, а також як вартість факторів виробництва у сферах найраціональнішого їх застосування. Неокласична теорія не оперує поняттям «дійсні витрати виробництва» на позначення сукупності уречевленої та живої праці для виробництва благ, концентруючи головну увагу не на сутності витрат виробництва, а на поверхових формах її (сутності) вияву.

Важливим аспектом господарської діяльності ринкових суб'єктів згідно з неокласичною теорією є поділ витрат виробництва на постійні і змінні.

Постійні витрати виробництва. Під ними розуміють витрати, що не залежать від обсягу вироблюваної продукції, загальні витрати, пов'язані з функціонуванням підприємства (фірми). До них належать витрати на промислові будівлі, споруди, машини, устаткування, оплату управлінсько-

адміністративного апарату, відрахування до амортизаційного фонду, різні види інших фіксованих платежів (виплата відсотків за кредит, страхові внески, орендна плата, заробітна плата менеджерів, працівників з нагляду та ремонту обладнання, охоронців, витрати на освітлення тощо). Як правило, вони протягом року не змінюються, навіть якщо змінюється обсяг виробництва.

Змінні витрати виробництва. Вони безпосередньо пов'язані з обсягом виробленої продукції і змінюються разом з його зміною. До них належать витрати на закупівлю сировини, матеріалів, палива, заробітну плату працівників, зайнятих виробництвом продукції або послуг.

Автори неокласичної теорії виходять з того, що економічний аналіз діяльності фірми необхідно здійснювати з погляду фактора часу. Розрізняючи короткий і довгий періоди в діяльності ринкових суб'єктів (фірм), вони диференціюють їх витрати виробництва на постійні і змінні лише в межах короткострокового періоду.

Короткостроковий період. Він охоплює час, протягом якого підприємство не спроможне радикально змінити обсяг хоча б одного з видів виробничих потужностей (основного капіталу), а тому він (обсяг) варіюється тільки за рахунок динаміки змінних ресурсів (оборотного капіталу) – заробітної плати, сировини, матеріалів, палива тощо. Оскільки такі фактори виробництва, як промислові споруди, будівлі, обладнання, земельна ділянка, радикально не змінюються, вони є постійними витратами виробництва. Інші види ресурсів (сировина, кількість працюючих тощо), навпаки, змінюються. Підприємство на основі оцінювання своїх постійних та змінних витрат може визначити грошові витрати для короткострокового періоду за різних обсягів виробництва.

Довгостроковий період. Охоплює час, протягом якого підприємство (фірма) задіює нові виробничі потужності з урахуванням досягнутого рівня науки, техніки, технологій. Тобто протягом цього періоду всі фактори виробництва змінюються, хоч базові технології можуть залишатися незмінними.

Усе це означає, що короткостроковий і довгостроковий періоди у виробничій діяльності фірми не повинні асоціюватися з конкретним проміжком часу. Поділ на постійні та змінні витрати виробництва має сенс тільки для короткострокового періоду, в межах якого економічний аналіз дає змогу побачити економічну різницю між змінними і постійними витратами капіталу.

Неокласична теорія вирізняє й інші види витрат виробництва, класифікуючи їх за різноманітними критеріями, які обумовлюються функціями витрат виробництва у виробничій діяльності підприємств. З огляду на це розрізняють загальні (валові) витрати – tc (*total cost*), середні витрати – ac (*average cost*), граничні (маржинальні) витрати – mc (*marginal cost*) та ін.

Загальні (валові) витрати виробництва (tc). Це сукупність усіх видів витрат на придбання факторів виробництва, тобто сума постійних – fc (*fixed cost*) і змінних – vc (*variable cost*) витрат авансованого капіталу. Тому $tc = fc +$

ус.

Середні витрати виробництва (ac). Витрати, яких потребує виробництво одиниці продукції. Їх розраховують як частку від ділення загальних витрат на весь обсяг виробництва продукції. У свою чергу, їх поділяють на середні загальні, середні постійні та середні змінні витрати.

- *Середні загальні витрати (atc).* Вони є загальними витратами виробництва на одиницю продукції. Визначаються двома способами: 1) шляхом ділення суми загальних витрат на кількість (обсяг) виробленої продукції (q): $atc = tc/q$; 2) шляхом підсумовування середніх постійних витрат і середніх змінних витрат: $atc = AFC + AVC$.

- *Середні постійні витрати (afc).* Загальні постійні витрати на одиницю продукції. Визначаються шляхом ділення постійних витрат (fc) на відповідну кількість виробленої продукції: $afc = fc/q$.

- *Середні змінні витрати (avc).* Загальні змінні витрати на одиницю продукції. Визначаються шляхом ділення постійних витрат (fc) на відповідну кількість виробленої продукції: $avc = fc/q$.

Важливого значення неокласична теорія надає граничним показникам: граничним витратам, граничному доходу тощо.

Граничні (маржинальні) витрати (mc). Це додаткові до загальних витрати виробництва, яких потребує збільшення виробництва на одну одиницю продукції. Нерідко в економічній літературі їх називають маржинальними, додатковими, диференційованими витратами.

З огляду на функціональні особливості їх поділяють на граничні постійні (PMC) та граничні змінні (VMC) витрати. Оскільки постійні (фіксовані) витрати в короткостроковому періоді функціонування підприємства не змінюються, то постійні граничні витрати – PMC завжди дорівнюють нулю. Визначаються граничні витрати виробництва лише зростанням змінних витрат у зв'язку з випуском додаткової одиниці продукції. Величина їх перебуває в обернено пропорційній залежності від граничної продуктивності праці.

Важливим є розуміння того, що граничні (додаткові) одиниці продукту повинні бути забезпечені найбільш дешевим способом. Як правило, граничні (додаткові) витрати виробництва представлені змінними витратами – витратами на сировину, матеріали, паливо, робочу силу. Для їх визначення необхідно знати, як змінюються існуючі загальні витрати при зростанні виробництва продукції на одну одиницю. Певні особливості дії цього механізму розкриває табл. 8.1.

У кожному із стовпчиків представлені: 1 – різні рівні виробництва за одиницю часу; 2 – постійні витрати (вони завжди однакові, навіть тоді, коли нічого не виробляється); 3 – змінні витрати, які із зростанням обсягу виробництва збільшуються, потім, під впливом фактора економії за масового виробництва, стабілізуються і знов збільшуються; 4 – загальні (валові) витрати, що дорівнюють сумі постійних і змінних витрат; 5 – граничні витрати; 6 – середні витрати на одиницю продукції, спочатку значні, але із збільшенням обсягів виробництва зменшуються. Як бачимо, у стовпчику 5

представлені граничні витрати, отримані внаслідок відрахування з валових витрат останньої одиниці валових витрат попередньої кількості. Наприклад, щоб отримати суму граничних витрат при виробництві трьох одиниць продукції, необхідно з валових витрат цієї кількості відрахувати валові витрати виробництва двох одиниць ($214 - 202 = 12$). Отримані 12 гр. од. і становлять граничні витрати для виробництва третьої одиниці продукції.

Таблиця 8.1

Розподіл витрат виробництва в грошових одиницях

Кількість продукції, одиниць	fc (постійні витрати)	vc (змінні витрати)	tc (загальні витрати) ($2 + 3$)	mc (граничні витрати)	ac (середні витрати) ($4:1$)
0	155	0	256	–	–
1	155	33	188	33	188
2	155	47	202	14	101
3	155	59	214	12	71,3
4	155	77	232	18	32
5	155	85	240	8	48
6	155	99	254	14	42,3

Самі по собі граничні витрати мало про що свідчать – вони мають сенс лише порівняно із середніми витратами та ціною. Якщо середні витрати зменшуються, то це вказує на те, що наступна кількість виробленого продукту коштує менше середніх витрат попередньої кількості, а отже, середні витрати перевищують граничні. Навпаки, якщо середні витрати зростають, то граничні витрати будуть більші, ніж попередні середні витрати. А якщо середні витрати тотожні з ціною – це засвідчує економічну рівновагу на підприємстві (фірмі). Підприємство зупинить обсяг виробництва у точці, в якій граничні витрати досягнуть ціни продажу (P -*prise*), тобто якщо $mc = P$. Якщо, наприклад, ціна – $P = 10,0$ гр. од. за одиницю продукції, а середні витрати – $ac = 8,0$ гр. од., то підприємство збільшуватиме випуск продукції, щоб отримати додатковий прибуток.

У випадку, якщо граничні витрати – $mc = 7,5$ гр. од., підприємство збільшуватиме випуск продукції доти, доки вони не досягнуть 10,0 гр. од. Якщо середні витрати – $ac = 11,0$ гр. од. за ціни 10,0 гр. од., то підприємству слід припинити своє функціонування на цьому ринку. Отже, за вільної (необмеженої) конкуренції, тобто коли на ринку присутня велика кількість виробників (продавців) однакової продукції, через що вони не можуть впливати на ціну конкретного блага, кожен із них намагатиметься розширювати виробництво доти, доки граничні витрати будуть меншими від ринкової ціни, тобто коли $mc < P$. У такому разі ринкова ціна для виробників є величиною постійною, за нею вони можуть продавати будь-яку кількість продукції, не збільшуючи, а тільки максимально використовуючи свій

основний капітал. Це можливе в короткостроковому періоді діяльності підприємства за умови, що ціни на фактори виробництва будуть незмінними.

Як відомо, на перших порах із зростанням обсягу виробництва всі види середніх витрат зменшуються, разом з ними зменшуються і граничні витрати. Але з нарощуванням виробництва продукції і з появою негативного масштабу виробництва середні витрати зростають. Якщо виробником обраний технічно ефективний спосіб виробництва продукції, то її збільшення можливе за рахунок пропорційного збільшення використання всіх виробничих ресурсів. Це і є *зміна масштабу виробництва*.

Якщо збільшувати обсяги застосування ресурсів у K разів і обсяг випуску продукції при цьому також збільшується в K разів, то існує *позитивна віддача від масштабу виробництва*, а якщо випуск збільшується менше ніж у K разів, то це *негативна (спадна) віддача від масштабу виробництва*. Головна причина появи цього явища на виробництві пов'язана, як правило, з управлінськими труднощами, що в першу чергу стосується великих підприємств. Це зумовлено тим, що поки граничні витрати мають тенденцію до зниження, стаючи при цьому менше середніх витрат, їх загальний показник також знижується. Але щойно показник граничних витрат під дією негативних ефектів масштабу почне зростати і перевищувати середні витрати, показники середніх витрат також збільшуються. Порівняння граничних і середніх витрат виробництва допомагає підприємцям приймати правильні рішення щодо розширення або зменшення обсягу виробництва.

Порівнюючи витрати і результати своєї діяльності, фірмі, що прагне максимальних прибутків, необхідно дотримуватися *правила граничного випуску*, яке вимагає від підприємств дотримуватися такого обсягу виробництва, за якого граничні витрати дорівнюють граничному доходу, тобто коли $mc = mR$. Саме за цією формулою визначають оптимальний обсяг виробництва для підприємства (фірми). Це правило є загальним і діє на ринках як вільної, так і обмеженої конкуренції. Відповідно до нього частка фірм (підприємств) на галузевих ринках визначається граничними витратами: чим більше продукції може виробити підприємство, поки його граничні витрати менші або дорівнюють ринковій ціні ($mc \leq P$), тим більшою буде його частка на ринку.

Зі зростанням середніх витрат виробництва граничні показники, що відповідають їм, досягають свого максимуму. Якщо середні витрати мінімізуються або зменшуються, то відповідні їм граничні показники мають менші розміри. У разі незмінності середніх витрат граничні витрати є такими, як і середні. За нескінченно малих показників використання живої праці, палива, матеріалів, сировини значення граничних і середніх витрат збігаються.

У господарській діяльності підприємств (фірм) виокремлюють також конкретні витрати виробництва у вартісній формі і витрати виробництва із втрачених можливостей, що пов'язані з бухгалтерським і економічним підходами у їх визначенні.

Бухгалтерський підхід. Він зорієнтований на ретроспективу діяльності

фірми, тобто на фіксацію руху витрат (ресурсів) і прибутку у фінансових балансах.

Економічний підхід. Зорієнтований на перспективу, націлює підприємців на вибір найкращого способу використання ресурсів з усіх можливих, тобто на вибір альтернативи в їх використанні. Тому з економічного погляду і витрати виробництва, і прибуток характеризуються як економічні витрати виробництва і економічний прибуток, а з бухгалтерського – як бухгалтерські витрати і бухгалтерський прибуток.

Бухгалтерські витрати виробництва. Це грошова форма вартості використаних підприємством ресурсів за фактичними ринковими цінами їх придбання. Вони фіксуються у фінансових звітах та балансах фірми.

Економічні витрати виробництва. Під ними розуміють грошові витрати (виплати) фірми на придбання ресурсів для забезпечення виробництва певного продукту, що унеможлиблює альтернативні варіанти використання коштів. Тому вони (економічні витрати виробництва) є витратами фірми з погляду втрачених можливостей щодо ефективного придбання і використання обмежених ресурсів. Ці витрати дорівнюють сумі доходів, які можна було б отримати за найвигіднішого з усіх альтернативних способів використання задіяних ресурсів. Тому всі витрати фірми є альтернативними і зводяться до цінності можливостей, якими доводиться жертвувати. Усі альтернативні витрати розмежовують на зовнішні (прямі) і внутрішні (приховані, неявні).

Зовнішні (прямі) витрати виробництва. Це витрати на ресурси, отримані за ринковими цінами на стороні: наймання робітників, придбання сировини, матеріалів, палива, сплата відсотків за кредит, платежі за страхування, оренду транспорту тощо. Визначивши головну мету виробництва, підприємство порівнює результати від продажу продукції з прямими, зовнішніми витратами. У цьому разі воно отримує так званий *розрахунковий прибуток*. Однак реальні його витрати будуть набагато більшими, оскільки включають в себе і непрямі внутрішні витрати.

Внутрішні (приховані, неявні) витрати виробництва. Витрати підприємством власних, раніше придбаних ресурсів. Пов'язані вони з використанням виробничих ресурсів, власниками яких є фірма і які вже не потрібно купувати на стороні. Це виробничі будівлі, власні кошти, виконані фірмою роботи. Внутрішні витрати виробництва обов'язково включають у загальні витрати, інакше можна отримати спотворений показник прибутку. З погляду підприємця (фірми) внутрішні витрати дорівнюють грошовим платежам, які можна одержати за власні ресурси, реалізувавши найефективніший з альтернативних способів їх застосування. У бухгалтерській звітності фірми внутрішні витрати не відображають.

У господарсько-економічній діяльності доводиться враховувати такий чинник, як *неповернені витрати* – витрати, відмова від яких і компенсація за які неможливі. До них належать окремі показники постійних витрат, які неминучі навіть тоді, коли фірма покинула ринок і припинила комерційну діяльність. Вони безумовно впливають на прийняття фірмою рішень.

Кожний з видів витрат змінює структуру вартості товарів. Як відомо, вартість (W) відображається класичною тричленною структурою – $C + (V + m)$. У цій формулі новостворена вартість

$(V + m)$ відокремлена від тієї частки вартості, що втілює перенесену вартість спожитих засобів виробництва (C).

У процесі виробництва не весь *авансований постійний капітал* (вартість засобів виробництва, що переноситься конкретною працею робітників без змін на вироблений продукт) споживається протягом року. Споживання його відбувається поступово, частинами, за мірою зношування на показник річної амортизації.

8.2. Економічна природа прибутку

За товарної форми виробництва прибуток є однією з найважливіших категорій, що віддзеркалює мету і мотивацію поведінки будь-якого виробника, найважливішим показником кінцевих фінансових результатів виробничо-господарської діяльності фірми, головною і основною метою підприємницької діяльності, одним із критеріїв ефективності виробництва. Від розміру прибутку залежить фінансовий стан підприємства, можливість формування фондів розвитку виробництва і соціальної сфери, матеріального заохочення працівників тощо.

Найпринциповішими щодо з'ясування природи прибутку є питання про його сутність, джерело та форми. *Меркантилісти* стверджували, що прибуток створюється у невиробничій сфері, а його джерело – зовнішня торгівля. *Класична англійська школа* виводила його зі сфери виробництва, започаткувавши основоположну в системі економічного аналізу трудову теорію вартості. Один із чільних її представників А. Сміт доводив, що прибуток є відрахуванням з продукту праці найманого робітника, а в інших випадках трактував його як породження капіталу. Проте класична школа не розкрила джерело та матеріальний зміст прибутку. Найближче до розуміння економічної природи прибутку підійшов Д. Рікардо, який послідовно трактував прибуток як відрахування з продукту праці найманих робітників, сформулював закон оберненої залежності заробітної плати і прибутку, вважав відсоток і земельну ренту відрахуванням з прибутку, а сам прибуток розглядав як прибуток промислового капіталу. Однак Д. Рікардо не зміг пояснити, як він утворюється.

Механізм утворення і джерело прибутку розкрив *марксизм*. Взявши за основу обґрунтовану класичною політекономією трудову теорію вартості, К. Маркс звернув увагу на двоїстий характер праці, що створює товар, і на цій основі сформулював теорію додаткової вартості. Згідно з нею найманий працівник, виробляючи своєю працею товар, не тільки переносить на нього вартість спожитих засобів виробництва, а й створює нову (додану) вартість, складовими якої є еквівалент вартості робочої сили та додаткова вартість, яка і набуває форми прибутку.

З'ясування сутності прибутку вибудовується на усвідомленні, що і в природі, і в економіці сутність будь-якого явища не збігається з формами її вияву. Якщо б форма вияву і сутність речей та явищ збігалися, тоді зайвою була б наука. Цей філософський, загальнонауковий підхід дає змогу з'ясувати прибуток як перетворену форму додаткової вартості. Подібно до того, як заробітна плата є перетвореною формою вартості (ціною) робочої сили, так і додаткова вартість набуває перетворених форм, однією з яких (поряд з торговим прибутком, банківським відсотком, земельною рентою, дивідендом) є промисловий прибуток.

Як відомо, додаткова вартість створюється живою працею найманих працівників і тому постає як функція змінного капіталу, який разом із постійним утворює капіталістичні витрати виробництва. Оскільки підприємець-капіталіст витрачає не свою працю на виробництво товарів, а лише свій капітал, то витрати виробництва здаються йому «природною ціною», «реальною», «внутрішньою» вартістю товару, а прибуток як надлишок витрат виробництва він сприймає як надбавку до «внутрішньої» вартості товару (витрат виробництва), що створюється у сфері обігу. Таке спотворене уявлення про прибуток зумовлене тим, що підприємці, авансуючи свій капітал на придбання засобів виробництва (C) і робочої сили (V), не усвідомлюють специфічної функції змінного капіталу у виробництві додаткової вартості – вони однаковою мірою очікують приросту авансованого капіталу від змінного і постійного капіталу. Спотворенню уявлень про сутність прибутку як надлишку над «внутрішньою» вартістю товару сприяє і господарська практика обрахування витрат виробництва, яка не розмежовує і не враховує особливих функцій постійного і змінного капіталу у створенні та зростанні вартості товарів.

Попри те, зв'язок між прибутком і витратами виробництва справді існує. Оскільки для підприємця вартість товарів ($C + V + m$) постає у формі витрат виробництва ($C + V$), в яких згладжена різниця між постійним і змінним капіталом, то додаткова вартість (m) на поверхні господарської практики набуває форми прибутку. Якщо прибуток позначити символом P (profit), а витрати виробництва – K , то формула вартості товару $W = C + V + m$ поступово змінюватиметься: $W = C + (V + m)$, потім $W = (C + V) + m$, далі $W = K + m$ і остаточно – $W = K + P$. На цьому етапі аналізу формули $W = C + V + m$ та $W = K + P$ у кількісному аспекті тотожні, оскільки $K = C + V$, а $P = m$.

Проте вони різняться якісно. У формулі $W = C + (V + m)$ дужками охоплено змінний капітал і додаткову вартість, що підкреслює її залежність від змінного капіталу. У формулі $W = (C + V) + m$ дужками охоплено капіталістичні витрати виробництва, чим створюється уявлення, що додаткова вартість є породженням усього авансованого капіталу. Формулою ж $W = K + P$ маскуються вартість товару і її складові – у ній перенесена на товар вартість спожитих засобів виробництва (постійного капіталу – C) та вартість робочої сили (змінного капіталу – V), тобто $(C + V)$ без розмежування між собою набувають форми капіталістичних витрат виробництва, а додаткова вартість у

вигляді прибутку – породження всього авансованого капіталу (витрат виробництва). Тому додаткова вартість, представлена як породження всього авансованого капіталу, за словами К. Маркса, набуває перетвореної форми прибутку.

Промисловий прибуток – перетворена форма додаткової вартості, створюваної додатковою працею найманих працівників, представлена як породження авансованого промислового капіталу.

Це визначення дає змогу з'ясувати сферу, в якій створюється прибуток (сфера виробництва товарів); джерело прибутку – ним є додаткова праця найманих працівників; матеріальний зміст прибутку – додаткова вартість як складова вартості вироблених товарів.

Прибуток є не лише створеною, а й реалізованою додатковою вартістю. Економічна реалізація втіленої в товарі додаткової вартості відбувається у сфері обігу товарів шляхом їх продажу. Якщо в силу певних причин (перевиробництво товарів тощо) товар не подолає сферу обігу, тобто не буде проданим, не перетвориться на певну суму грошей, то втілена у ньому додаткова вартість не реалізується власником товару. Тому прибуток є явищем (і категорією) не тільки сфери виробництва, а й сфери обігу – у першій він створюється, у другій – економічно реалізується, що породжує уявлення, видимість, ніби прибуток виникає у сфері купівлі-продажу товарів.

Ця обставина обумовлює можливу і реальну кількісну неоднаковість додаткової вартості і прибутку. Економічним інструментом кількісної розбіжності додаткової вартості і прибутку є ціна, якою опосередковується купівля-продаж товарів. Її відхилення вгору або вниз від вартості товару під впливом неврівноваженості попиту і пропозиції товарів, інших притаманних ринковій економіці чинників зумовлює кількісну розбіжність між додатковою вартістю і прибутком як перетвореною її формою. Особливо яскраво ця розбіжність як стійка тенденція, закономірність виявляється у категоріях «норма прибутку» і «ціна виробництва».

Згідно з марксистською концепцією прибуток як перетворена форма додаткової вартості перебуває у суперечності з іншою складовою доданої вартості – заробітною платою як перетвореною формою вартості робочої сили. Наслідком цього є завуальованість відносин між найманими працівниками і підприємцями-капіталістами. Так, найману працю представляє заробітна плата, яка, приховуючи поділ праці на необхідну і додаткову, створює уявлення, що найманий робітник продає саме працю, а не свою здатність до неї, а капіталіст її повністю оплачує. А на протилежному полюсі капіталу місце додаткової вартості посідає прибуток, який видається не породженням живої праці, а породженням усього ($C + V$) авансованого капіталу.

Між прибутком і заробітною платою як перетвореними формами двох частин доданої вартості існує обернено пропорційна залежність – зростання прибутку понад величину доданої вартості зумовлює зменшення заробітної плати, і навпаки. У цьому полягає суперечність складових доданої вартості, яка виявляється у боротьбі найманих працівників за збільшення заробітної

плати, а підприємців – за збільшення прибутку і є одним із чинників соціальної нерівноваги та нестабільності.

Автор теорії «трьох факторів виробництва» Ж. Б. Сей в одних випадках трактував прибуток як дохід на капітал, а в інших – як заробітну плату капіталіста за управління підприємством. Ці погляди на прибуток розвинули англійський економіст А. Маршалл, американські економісти Френк Хайнеман Найт (1885 – 1974), П.Е. Самуельсон, Едвард Чемберлін (1899 – 1967), американський філософ і психолог Джон Дьюї (1860 – 1953) та ін. Зокрема, англійський економіст Рой Харрод вважав, що прибуток люди заробляють службою, особистим старанням, роботою уяви, мужністю, а австрійсько-американський економіст Й. Шумпетер розглядав прибуток як результат здатності підприємця до новаторства.

Погляди на природу прибутку в сучасній західній економічній літературі, які знаходять багато прихильників і на українських теренах, зводяться до таких чотирьох положень:

1. Прибуток як дохід від факторів виробництва – винагорода власника підприємства (фірми) за надані ним фактори (засоби) виробництва. Тобто ним є дохід від факторів виробництва – відсоток, рента, заробітна плата.

2. Прибуток – це винагорода за підприємницьку діяльність і технічні вдосконалення. У сучасних умовах великими корпораціями керують наймані управлінці – менеджери, які за свою працю, підприємницьку діяльність, ініціативу, новаторський підхід отримують не прибуток, а винагороду у формі заробітної плати. Реальні власники підприємства (фірми) отримують прибуток не за свою діяльність, а як суб'єкти, яким належить капітал підприємства. З погляду сучасної економічної теорії, цей вид прибутку є нестійким доходом від технічних нововведень.

3. Прибуток – це монопольний дохід, породжений монопольним становищем товаровиробника. Він визначається як частина доходу, пов'язаного з «неприродними, або штучними обмеженнями». Йдеться про монополістичний капіталізм (мовою неокласичної школи – про сектор в економіці, в якому панує обмежена конкуренція).

4. Прибуток як винагорода (плата) за ризик, невизначеність. Рівень прибутку на капітал тим вищий, чим більший ризик його застосування. Ризиком є не тільки невизначеність ринкового попиту і пропозиції, а й науково-технічні дослідження, спрямовані на заміну технічної і технологічної бази виробництва з метою виробництва надлишкової додаткової вартості у формі надлишкового прибутку. Як правило, галузі з високою питомою вагою ризику малопривабливі для капіталу за звичайних цін виробництва і середнього прибутку. Щоб забезпечити до них приплив капіталу, потрібний вищий, ніж середній, прибуток, тобто надлишковий прибуток. Він і включається до альтернативних витрат виробництва як ринкова плата за ризик. Збитки, які виникають з підвищенням ризику на суспільно необхідному рівні, включають у реальні витрати, і на них нараховують частину середнього

прибутку.

У періоди економічних спадів виробництва схильність до ризику товаровиробників зростає. Виграє той, хто достовірніше порівнює своє суб'єктивне ставлення до ризику з об'єктивними умовами розвитку ринкової конкуренції на певний момент. Теорія ризику найповніше викладена у дослідженні американського економіста Ф. Х. Найта «Ризик, невизначеність, прибуток» (1921).

Величина додаткової вартості і прибутку як її перетвореної форми залежить не тільки від рівня продуктивності праці у процесі безпосереднього виробництва благ, а й від кон'юнктури ринку, вміння її використовувати.

Отже, прибуток, який фірми отримують цим шляхом, є для них винагородою за ризик, за очікування, вміння передбачати. Створення живою працею нової вартості ($V + m$) принципово відрізняється від застосування нової техніки, економії капіталу, прискорення його обороту, вмілого використання кон'юнктури ринку і цін. Усі ці фактори, впливаючи на величину прибутку, не створюють нової вартості (її створюють наймані робітники), а лише змінюють її розподіл.

Норма і маса прибутку. Найяскравіше маскування додаткової вартості у прибутку та кількісна розбіжність між ними виявляються у нормі прибутку (P').

Норма прибутку – відношення додаткової вартості до всього авансованого капіталу, виражене у відсотках.

Тобто $P' = m / (K_c + K_v) \times 100 \%$.

Формула норми прибутку $P' = m / (C + V) \times 100 \%$ або

$P' = P / K_{аванс} \times 100 \%$. На поверхні економічних процесів норма прибутку постає як породження всього авансованого капіталу, а не його змінної частини V . Норма прибутку свідчить, на скільки відсотків зріс авансований капітал, тобто є досить точним критерієм ефективності використання авансованого капіталу. Вона кількісно і якісно відрізняється від норми додаткової вартості ($m' = m/V \cdot 100 \%$). За однієї й тієї самої величини додаткової вартості норма прибутку завжди менша, ніж норма додаткової вартості. Це можна пояснити тим, що $(C + V)$ завжди більше V . Якщо норма додаткової вартості виражає пропорцію поділу новоствореної вартості на ту її частку, яка присвоюється найманими працівниками (V) та капіталістами (m), тобто ступінь експлуатації найманої праці, то норма прибутку P' відображає ступінь ефективності вкладення капіталу. При цьому існує видимість, що прибуток створюється капіталом. Тому норма прибутку фігурує як завуальована, спотворена норма додаткової вартості.

Кількісну розбіжність між нормою додаткової вартості та нормою прибутку можна проілюструвати на прикладі вартості вироблених товарів величиною у 120 гр. од. (80 гр. од. постійного капіталу, 20 гр. од. змінного капіталу та 20 гр. од. додаткової вартості). У цьому разі норма додаткової вартості становитиме

$m' = 20m / 20V = 100 \%$, а норма прибутку

$$P' = 20m / (80C + 20V) \times 100\% = 20\%.$$

Конкуренція постійно змушує ринкових суб'єктів домагатися не тільки максимальної норми прибутку, а й максимальної маси прибутку на вкладений капітал. Маса прибутку (P) є абсолютною величиною прибутку, її виражає формула $P = K \times P'$. Аналіз формули настановує на висновок, що маса прибутку прямо залежить від величини авансованого капіталу і величини норми прибутку.

На норму і масу прибутку впливають такі фактори:

- норма додаткової вартості (чим вищий її рівень, тим вищі норма і маса прибутку, і навпаки);
- органічна будова капіталу ($C : V$) (з її зростанням норма і маса прибутку зменшуються, і навпаки);
- швидкість обороту капіталу (чим швидше обертається капітал, тим більшою є маса додаткової вартості і прибутку).

Наприклад, капітали А і В мають однакову органічну будову (4 : 1) та однакову норму додаткової вартості – 100 %, проте капітал А рухається удвічі швидше за капітал В.

За цих умов капітал А, що дорівнює $80C + 20V$, за перше півріччя створить продукт вартістю 120 гр. од. ($80C + 20V + 20m = 120$). Протягом другого півріччя завдяки йому знову буде вироблено продукт – $80C + 20V + 20m = 120$. Увесь річний продукт дорівнюватиме $160C + 40V + 40m = 240$. При цьому норма прибутку становитиме $P' = 40m / (80C + 20V) \cdot 100\% = 40\%$.

Капітал В має величину $160C + 40V = 200$, але здійснює лише один оборот за рік. У цьому разі річний продукт становитиме $160C + 40V + 40m = 240$, тобто він дорівнюватиме продукту капіталу А. Проте норма прибутку капіталу В буде вдвічі меншою $P' = 40m / (160C + 40V) \times 100\% = 20\%$.

Фактори, що впливають на норму прибутку, діють несинхронно в усіх галузях і підприємствах економіки. Тому рівновеликі витрати капіталу в різних галузях та на різних підприємствах дають різні показники норми прибутку.

Показник норми прибутку використовують не тільки як загальний (стосовно всього авансованого капіталу), а також як частковий (стосовно виробництва певного продукту). Якщо загальний показник норми прибутку дає уявлення про ефективність використання капіталу фірми незалежно від номенклатури її продукції, то частковий відображає прибутковість виробництва кожного виду цієї продукції. Він має особливе значення за диверсифікації виробництва. При використанні показника загальної норми прибутку маса прибутку кількісно визначається як різниця між усім доходом від реалізації продукції, що дорівнює добутку обсягу продукції (Q) на ціни (P) їх реалізації ($Q \times P$), і загальними (валовими) витратами спожитого капіталу на виробництво продукції. При використанні показника часткової норми прибутку масу прибутку розраховують тим самим методом, але тільки стосовно конкретного продукту.

Відносне зменшення змінного капіталу щодо постійного, у чому і виявляється зростання його органічної будови, зменшує додаткову вартість на весь капітал, тобто його норму прибутку. А підвищення питомої ваги основного капіталу спричинює відносне гальмування швидкості його обороту. Однак тенденція норми прибутку до зменшення зовсім не означає зменшення загальної маси прибутку, оскільки змінний капітал за своїм абсолютним показником зростає, а це збільшує виробництво маси додаткової вартості. Наприклад, сукупний капітал розміром у 60 гр. од., маючи органічну будову 2 : 1 - (40C + 20V), подвоївшись через 10 років, уже становитиме 120 гр. од. Якщо його органічна будова зросте до 3 : 1, тобто становитиме 90C + 30 V, то за однакової стовідсоткової норми додаткової вартості її маса збільшиться з 20 до 30 гр. од. При цьому норма прибутку зменшиться з 33 % до 25 %: у першому разі $P' = 20m / (40C + 20 V) \times 100 \% = 33 \%$, у другому – $P' = 30 m / (90C + 30 V) \times 100 \% = 25 \%$.

Зниження норми прибутку не безумовне, а проявляється як закон-тенденція, на який впливають чинники, що протидіють цій тенденції. До них належать:

- підвищення норми додаткової вартості із зростанням продуктивності праці. У галузях, які виробляють засоби існування найманих працівників, зростання продуктивності праці зумовлює зменшення вартості цих засобів, що має наслідком зменшення вартості робочої сили і збільшення норми додаткової вартості;
- відносне зниження вартості і ціни робочої сили внаслідок впровадження у виробництво дешевшої жіночої і дитячої праці, а також тиску капіталу на заробітну плату в умовах безробіття;
- здешевлення елементів постійного капіталу внаслідок зростання продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби виробництва. Це зумовлює зниження вартості кожної одиниці засобів виробництва, що, у свою чергу, стримує збільшення загальної суми функціонуючого постійного капіталу, а відтак призводить до зростання органічної будови капіталу і зниження норми прибутку;
- економія на постійному капіталі за рахунок зменшення витрат на забезпечення нормальних умов і безпеки праці;
- отримання надлишкової норми прибутку у зовнішній торгівлі розвинутих країн зі слаборозвинутими.

Ці чинники не знищують, а лише послаблюють тенденцію до зниження норми прибутку. Вона виявляється циклічно: відповідно до кон'юнктури ринку посилюється у періоди зростання економіки та послаблюється у періоди її спаду.

Закон тенденції норми прибутку до зниження відображає внутрішню суперечність ринкового капіталістичного господарства щодо його мети і засобів її досягнення. Безпосередньо метою і рушійним мотивом капіталістичного виробництва є виробництво додаткової вартості, максимізація прибутку. У цьому прагненні фірми весь час вдосконалюють

техніку і технологію виробництва, що зумовлює зростання органічної будови капіталу, зниження норми прибутку.

8.3. Внутрігалузева конкуренція й утворення суспільної (ринкової) вартості

З розвитком капіталізму механізація і автоматизація виробництва супроводжуються витісненням із виробництва живої праці (робочої сили), а отже, зростанням органічної будови капіталу. Відбувається це в різних галузях виробництва не одночасно і не рівномірно, тому органічна будова капіталу в кожній з них не однакова. Як правило, більш висока органічна будова капіталу ($C : V$) притаманна галузям важкої промисловості (енергетика, металургія, машинобудування), в яких обладнання складне і дороге, крім того, дорога й сировина. У галузях з менш складним і дорогим обладнанням та сировиною органічна будова капіталу не така висока. Наслідком неоднакової органічної будови капіталу в різних галузях є неоднакова норма прибутку. Наприклад, у I галузі (машинобудуванні) постійний капітал (C) становить 80 гр. од., а змінний капітал (V) – 20 гр. од.; у II галузі (текстильній) $C = 70$ і $V = 30$ гр. од.; у III галузі (деревообробній) $C = 60$, а $V = 40$ гр. од. За однакової норми додаткової вартості ($m' = m / V \times 100 \%$), нехай – 100 %, вартість (W) виробленої продукції та норма прибутку ($P' = m / (C + V) \times 100 \%$) становитимуть:

$$\text{I} \quad W = 80C + 20V + 20m = 120;$$

$$\text{II} \quad W = 70C + 30V + 30m = 130;$$

$$\text{III} \quad W = 60C + 40V + 40m = 140;$$

$$P'(I) = 20 m / 100 (C+V) \times 100 \% = 20 \%;$$

$$P'(II) = 30 m / 100 (C+V) \times 100 \% = 30 \%;$$

$$P'(III) = 40 m / 100 (C+V) \times 100 \% = 40 \%.$$

Це означає, що продаж товарів за їх вартістю забезпечує рівним капіталам з різною органічною будовою різну величину прибутку, тобто рівновеликі капітали приносять різну норму прибутку. Це не дасть змоги капіталістичному суспільству розвиватися нормально, оскільки важливі галузі виробництва з високою органічною будовою капіталу занепадуть. Та, як свідчить практика господарювання, власники рівновеликих капіталів не лише прагнуть рівної величини прибутку (однакової норми прибутку), а й отримують приблизно однакову норму прибутку на капітал, інвестований у різні галузі економіки, що є наслідком дії механізму вирівнювання норми прибутку. Його особливості розкрито в обґрунтованій К. Марксом *теорії середньої (загальної) норми прибутку*. Сутність її полягає в тому, що утворення середньої норми прибутку пов'язане з конкуренцією, її функціями у процесах утворення суспільної (ринкової) вартості товарів та перетворенням цієї вартості на ціну виробництва. Утворення суспільної (ринкової) вартості товарів є функцією внутрігалузевої конкуренції.

Внутрігалузева конкуренція – боротьба, суперництво між підприємствами (фірмами) всередині кожної галузі за вигідніші умови виробництва і реалізації однакових товарів з метою отримання надлишкового прибутку.

Її основою є індивідуальна вартість однотипних товарів, тобто індивідуальні витрати уречевленої і живої праці на їх виробництво в межах окремих підприємств галузі. На кожному підприємстві вона різна, що зумовлено різним рівнем механізації і автоматизації виробництва, тобто різною органічною будовою капіталу. На підприємствах із високою органічною будовою капіталу індивідуальна вартість однотипних товарів менша, ніж на підприємствах із низькою, оскільки там при рівновеликому капіталі задіяно менше живої праці і тому створюється менша величина додаткової вартості. Проте ринок сприймає товари не за їх індивідуальною вартістю – конкуренція між виробниками та споживачами зводить індивідуальні витрати праці (вартості) однорідних товарів до суспільно необхідних витрат праці, тобто до їх суспільної (ринкової) вартості.

Суспільна (ринкова) вартість – вартість товарів, вироблених за середніх умов виробництва в конкретній галузі, які складають у ній переважну масу товарів.

Унаслідок продажу товарів за цінами, які дорівнюють їх ринковій вартості, на підприємствах, де індивідуальна вартість товарів перевищує суспільну вартість, величина прибутку буде меншою, ніж величина створеної додаткової вартості. На підприємствах, де індивідуальна вартість товарів тотожна їх ринковій вартості, величина прибутку дорівнюватиме величині створюваної додаткової вартості. А на підприємствах, де індивідуальна вартість товарів менша, ніж їх суспільна вартість, величина прибутку перевищуватиме величину створюваної додаткової вартості, тобто власники таких підприємств одержуватимуть надприбуток. Отже, внутрігалузева конкуренція, породжувані нею суспільна вартість товарів і надприбуток є наймогутнішими чинниками та стимулами впровадження у виробництво найновішої техніки і технологій, що зумовлює подальше зростання органічної будови капіталу у кожній галузі виробництва.

8.4. Міжгалузева конкуренція, виникнення середньої норми прибутку і ціни виробництва

Міжгалузева конкуренція. Метою міжгалузевої конкуренції є боротьба за вищу норму прибутку.

Міжгалузева конкуренція – боротьба власників капіталу різних галузей за прибутковіші сфери вкладення капіталу.

Наслідком міжгалузевої конкуренції є утворення середньої (загальної) норми прибутку та перетворення суспільної (ринкової) вартості товару на ціну виробництва.

Наприклад, у 3-х галузях виробництва функціонує рівновеликий капітал у 100 гр. од., але з різною органічною будовою. У I (машинобудівній) органічна будова капіталу становить 80С + 20V, у II (текстильній) – 70С +

30V, у III (деревообробній) – $60C + 40V$. Якщо норма додаткової вартості (m') у кожній галузі дорівнюватиме 100 %, то величина додаткової вартості (m) у машинобудівній становитиме 20 гр. од., у текстильній – 30 гр. од., у деревообробній – 40 гр. од. Якщо б товари кожної галузі продавалися за їх суспільною вартістю (W), сформованою внутрігалузевою конкуренцією, тобто у машинобудівній за 120, у текстильній – за 130, у деревообробній за 140 гр. од., тоді норма прибутку в них становила б відповідно 20 , 30 і 40 % (табл. 8.2).

Аналіз таблиці свідчить, що рівновеликі капітали в різних галузях виробництва з різною органічною будовою капіталу за однакової норми додаткової вартості повинні давати різні норми прибутку, оскільки в них створюються неоднакові величини додаткової вартості.

Таблиця 8.2

Залежність додаткової вартості, вартості і норми прибутку від органічної будови капіталу

<i>Кількість галузей</i>	<i>Галузі</i>	<i>Капітали</i>	<i>m'</i>	<i>m</i>	<i>W</i>	<i>P'</i>
I	машинобудівна	$80C + 20V$	100	20	120	20
II	текстильна	$70C + 30V$	100	30	130	30
III	деревообробна	$60C + 40V$	100	40	140	40

Саме різні величини додаткової вартості і норми прибутку змушують підприємців покидати галузі з високою органічною будовою капіталу і вкладати свій капітал у галузі з низькою його органічною будовою, в яких створюється більша величина додаткової вартості і вищою є норма прибутку. Міжгалузева конкуренція й полягає в пошуку власниками капіталу галузей з найвищою нормою прибутку та переливанні в них своїх капіталів.

У розглянутому прикладі капітали з галузі з високою органічною будовою капіталу (машинобудування) переходитимуть у галузь із низькою органічною будовою капіталу (деревообробну), сюди вкладатимуться і новостворені капітали. Унаслідок цього зросте виробництво продукції деревообробної галузі, з часом пропозиція її перевищить попит, що спричинить падіння цін на неї нижче від її вартості і зменшення норми прибутку. Водночас міграція капіталів із галузей з високою органічною будовою капіталу (машинобудування) матиме наслідком скорочення обсягів виробництва порівняно з потребами ринку (попитом), що зумовить зростання цін на їх продукцію понад вартість і зростання норми прибутку в цих галузях. Міграція капіталів з однієї галузі в іншу відбуватиметься доти, доки не зрівняються норми прибутку в усіх галузях виробництва, ставши середньою нормою прибутку.

Отже, переливання капіталу з менш прибуткових галузей у прибутковіші зумовлює зміну співвідношення попиту і пропозиції товарів, відхилення цін від їх вартості, утворення однакового за розміром середнього прибутку, який

підприємці одержують на рівновеликий капітал. Середній прибуток є відношенням суми додаткової вартості – $\sum m$, створеної в усіх галузях виробництва, до сумарного капіталу – $\sum K$, вкладеного в ці галузі. Якщо позначити масу додаткової вартості, створеної в I галузі, через m^1 , II – m^2 , III – m^3 а капітали цих галузей – K^1, K^2, K^3 , то середню норму прибутку ($P'_{\text{серед}}$) можна відобразити формулою:

$$P'_{\text{серед}} = (m^1 + m^2 + m^3 + \dots + m^n) / (K^1 + K^2 + K^3 + \dots + K^n) \times 100\% = \sum m / \sum K \times 100\%.$$

Середня норма прибутку залежить від розподілу капіталу за галузями, від його органічної будови в цих галузях, швидкості обороту капіталу і норми додаткової вартості. Маса прибутку P є абсолютним показником прибутку. Визначається формулою

$P = P'_{\text{серед}} \times K$. Маса прибутку залежить від норми прибутку і величини авансованого капіталу, тобто є добутком множення авансованого капіталу на норму прибутку. Об'єктивною основою підвищення норми прибутку є вкладення капіталу в галузі з нижчою органічною будовою капіталу і вищою швидкістю його обороту (сільське господарство, харчова і легка промисловість тощо).

Виникнення середньої норми прибутку і ціни виробництва. З утворенням середньої норми прибутку товари продають не за вартістю ($C + V + m$), а за цінами, що формуються з витрат виробництва і середнього прибутку. Ціна, яка охоплює витрати виробництва (K) і середній прибуток ($P'_{\text{серед}}$), називається *ціною виробництва (PP)*. Вона відображається формулою $PP = K + P'_{\text{серед}} = (C + V) + P'_{\text{серед}}$. Як ціна виробництва, так і середній прибуток є породженням міжгалузевої конкуренції, логіку її утворення відображає табл. 8.3.

Таблиця 8.3

Механізм утворення ціни виробництва

Галузі	C	V	m'	m	W	P'	$P'_{\text{серед}}$	$P_{\text{серед}}$	m	Ціна виробництва
I	80	20	100 %	20	120	20 %	30%	30	+10	130
II	70	30	100 %	30	130	30 %	30%	30	–	130
III	60	40	100 %	40	140	40 %	30%	30	–10	130
Σ	210	90	–	90	390		–	90	–	390

Виражаючи логіку перетворення вартості товару на ціну виробництва, вміщені у таблиці дані свідчать, що з двох складових ціни виробництва лише одна (витрати виробництва) реально витрачається у цій галузі, а друга складова (середній прибуток) визначається усією масою додаткової вартості, створеної у суспільстві, яка припадає на кожний окремий капітал як частину сукупного (суспільного) капіталу. Це означає, що власники різних галузей

виробництва одержують не створену на їх підприємствах величину додаткової вартості, а ту частку створеної у суспільстві маси додаткової вартості, яка припадає на кожну сотню (одиницю) задіяного ними капіталу за середньою нормою прибутку.

У вищезрозглянутому прикладі власники III галузі не можуть одержати всієї створеної в їх галузі додаткової вартості, а лише 30 її одиниць, а власники капіталу I галузі одержать не тільки всю додаткову вартість, створену у цій галузі (20т), а ще й 10 одиниць за рахунок III галузі. Перерозподіл додаткової вартості між власниками капіталів з різною органічною будовою через ціну виробництва свідчить, що прибуток як перетворена форма додаткової вартості і кількісно не тотожний їй, за винятком ситуації, коли органічна будова капіталу збігається із середньою суспільною будовою капіталу (II галузь). Тому ціна виробництва є перетвореною формою вартості товару.

Попри те, що в окремих галузях трапляються відхилення ціни виробництва від вартості, сукупність галузей можна розглядати і як єдине ціле. Це означає, що загальна сума цін виробництва практично дорівнюватиме сумі вартості всіх товарів ($\sum PP = \sum W$).

Відмінності в підходах марксистської і неокласичної теорії до економічної природи прибутку особливо виразно проявляються у трактуванні категорії «ціна виробництва». З погляду марксистської концепції, ціна виробництва є сумою витрат виробництва і середнього прибутку як перетвореної форми додаткової вартості, створеної додатковою працею найманих працівників. Вона виникає внаслідок міграції капіталів з галузей із меншою масою додаткової вартості і меншою нормою прибутку, що зумовлено більш високою органічною будовою капіталу, в галузі, де ці показники є значно кращими. Саме завдяки постійній міграції капіталу в різних галузях виробництва утворюється однаковий середній прибуток, а вартості перетворюються на ціни виробництва.

Неокласична концепція визначає норму прибутку не масою застосовуваної у виробництві живої праці і пропорційно їй масою додаткової вартості, а ефективністю використання всіх факторів виробництва. За переконанням її представників, і прибуток, і маса додаткової вартості утворюються в результаті порушення зумовленої внутрішніми (різна органічна будова капіталу в результаті НТП) і зовнішніми чинниками організаційно-економічної рівноваги. Вона проявляється на ринку до того часу, поки конкурентний механізм не ліквідує її за допомогою переливу капіталів.

Ціна виробництва – категорія історична, її основою є вартість. Перетворення вартості на ціну виробництва відбувається у результаті історичного розвитку капіталістичного ринкового господарства. *За простого товарного виробництва* ринкові ціни товарів в основному відповідали їх вартості. На перших етапах розвитку капіталізму різні норми прибутку були спричинені відокремленням деяких галузей, різними виробничими

обмеженнями, що заважали вільній міграції капіталів з одних галузей в інші. І лише з *розвитком машинного виробництва, вільної конкуренції, кредитної системи* відбулося вирівнювання норм прибутку в загальну середню норму і перетворення вартості на ціну виробництва. Тому вартість повноцінно впливає на визначення ціни товару, але в результаті міжгалузевої конкуренції додаткова вартість як складова вартості товару перерозподіляється пропорційно до вкладеного капіталу за принципом «рівний прибуток на рівні капітали».

Це пояснює, чому в розвинутому ринковому господарстві дія закону додаткової вартості реалізується як *закон середнього прибутку*, внаслідок чого реалізація товарів повинна забезпечити однаковий прибуток на рівновеликі капітали. Якщо багато виробників галузі матимуть прибуток, який перевищуватиме середній рівень, це стимулюватиме приплив сюди капіталу – виробництво і пропозиція товарів збільшаться, ціни впадуть, до середнього рівня наблизиться і прибуток. З падінням показника прибутку нижче середнього рівня почнуться зворотні процеси – відплив капіталу, зменшення виробництва і пропозиції товарів, що спричинить зростання ринкової ціни до рівня ціни виробництва.

Попри те, що через певний час у галузі відновлюється рівновага і ціна виробництва зрівнюється із середньогалузевими витратами виробництва, збільшеними на середній прибуток на вкладений капітал, підприємці нарощують і знижують виробництво, оскільки рівновага відновлюється у галузі у довгостроковому періоді, протягом якого підприємства (фірми) або отримують надприбуток, який перевищує середній рівень, або мають збитки. Це прагнення до отримання надприбутку і мінімізації збитків змушує ринкових суб'єктів в умовах конкуренції розвивати галузеве виробництво, порушуючи його рівновагу.

8.5. Види прибутку та доходи підприємства.

Як перетворена форма додаткової вартості, прибуток є результатом усього авансованого капіталу, факторів виробництва.

Прибуток – економічна категорія, яка відображає кінцеві результати господарської діяльності, одна з головних форм вартості додаткового продукту, різниця між виручкою від реалізації товару і витратами капіталу.

На рівні господарської практики прибуток набуває певних конкретних форм, постаючи як бухгалтерський (валовий), економічний (чистий), загальний, середній, граничний, нормальний, підприємницький, монопольний, балансовий, внутрішній, чистий (залишковий), розрахунковий, а також як прибуток, що підлягає оподаткуванню, та ін.

Бухгалтерський (валовий) прибуток. Це прибуток фірми, що виникає як різниця між виручкою, доходом від реалізації продукції (ціною) та бухгалтерськими (зовнішніми, прямими) витратами. Він не враховує внутрішні витрати (витрати на ресурси, що вже належать підприємцю),

нормальний прибуток від такого ресурсу, як підприємницькі здібності, а також втрачену вигоду.

Економічний (чистий) прибуток. Прибуток фірми, що утворюється як різниця між загальними доходами і економічними (альтернативними) витратами, які охоплюють прямі (зовнішні) і внутрішні витрати. Цей вид прибутку є результатом вміння ринкового суб'єкта найоптимальніше використати задіяні фактори виробництва. Як правило, він завжди менший від бухгалтерського прибутку на величину втрачених можливостей від ефективного використання ресурсів. Економічний прибуток розглядають як винагороду за ризик. Норма прибутку, розрахована за економічними витратами, найточніше свідчить про ефективність виробництва.

Загальний прибуток. Різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і матеріальними витратами, амортизацією і заробітною платою.

Середній прибуток. Прибуток, який отримують суб'єкти економічної діяльності на рівновеликі капітали незалежно від сфери його застосування. Виникає в результаті існуючої в галузях економіки конкуренції. Достатній для нормального функціонування. *Граничний прибуток.* Різниця між граничним доходом і граничними витратами. Є позитивним показником тільки до певного рівня виробництва продукції.

Нормальний прибуток. Рівень прибутку фірми, який можна отримати на авансований капітал унаслідок його традиційного використання – як позики, оренди тощо. Нормальний прибуток дає змогу ринковим суб'єктам продовжувати свою економічну діяльність, тобто нормально функціонувати і розвиватися.

Підприємницький прибуток. Винагорода за організацію і ризик підприємницької діяльності. Не має кількісної оцінки за неокласичною теорією і не може виникнути в ситуації повної економічної рівноваги. Підприємницький прибуток за марксистською теорією – частина прибутку, яка залишається у власності функціонуючого капіталіста-підприємця після сплати відсотка за взятій у позику капітал.

Монопольний прибуток. Надлишковий над нормальним прибуток фірми, який утворюється в результаті монопольного її становища на ринку. Класична економічна теорія вважає, що виникає він на ринку, проте створюється у сфері виробництва найманими працівниками.

Балансовий прибуток. Загальний, сумарний прибуток фірми, отриманий за певний час від усіх видів виробничої і невиробничої діяльності. Він залишається у власників капіталу після відрахування витрат, пов'язаних з оплатою праці і податків, зафіксований у бухгалтерському балансі.

Внутрішній прибуток. Це прибуток материнської компанії, який виникає внаслідок реалізації своєї продукції однією дочірньою фірмою іншої дочірній фірмі.

Чистий (залишковий) прибуток. Частина валового доходу фірми, яка залишається в її розпорядженні після сформування фонду оплати праці і сплати податків, відрахувань, обов'язкових платежів у бюджет тощо. Він є

основним джерелом формування доходів бюджету і накопичень грошових фондів підприємств.

Розрахунковий прибуток. Валовий прибуток підприємства, фірми за вирахуванням плати за ресурси і відсотків за короткостроковий кредит.

Прибуток, що підлягає оподаткуванню. Валовий прибуток мінус усі знижки і відрахування.

В епоху вільної (необмеженої) конкуренції діяв *закон рівного прибутку на рівновеликий капітал*. Це означає, що всі власники капіталу були рівні перед законом вартості, не існувало кордонів щодо проникнення у високоприбуткові галузі. На сучасному етапі міжгалузеве переливання капіталу значно ускладнилося. Однак це не означає, що, організовуючи конкурентоспроможне підприємство, фірму, виробники конкретного товару матимуть рівні з монополіями умови конкурентної боротьби. Для цього треба бути ланкою фінансово-промислової групи, мати змогу отримувати кредит на пільгових умовах, користуватися сировинною монополією, сформувані зв'язки з державним апаратом тощо.

Максимізація прибутку. Основною метою будь-якого капіталу є не лише одержання, а максимізація прибутку. Це одна з вимог ринкової конкуренції.

Максимізація прибутку – зусилля, спрямовані на отримання найвищого прибутку від підприємницької діяльності.

Це завдання стає реальним тільки тоді, коли фірма нічим не ризикує. Насправді в економічній діяльності завжди доводиться вибирати між ризиком і середнім розміром очікуваного прибутку.

Загальний обсяг максимізації прибутку постає як наслідок найбільшої різниці між загальним (валовим) доходом і загальними (валовими) витратами виробництва. Її умовою є рівність додаткових витрат додатковому доходу. Передумови максимізації прибутку в короткостроковому періоді діяльності фірми – необмежений попит на продукцію, незалежність ціни від обсягу виробництва, рівність граничного доходу з ринковою ціною товару.

Якщо додатковий (граничний) прибуток перевищуватиме додаткові витрати – він буде позитивним показником; якщо додатковий прибуток дорівнюватиме додатковим витратам, то становитиме нуль; якщо він буде меншим від додаткових витрат, виробництво продукції виявиться збитковим. Отже, якщо додатковий прибуток потребуватиме більше додаткових витрат, необхідно збільшувати виробництво продукції доти, доки додатковий прибуток не зрівняється з додатковими витратами. Це буде умовою рівноваги підприємства, фірми.

Максимізація прибутку в короткостроковому періоді свідчить, що змінюються лише змінні витрати, тобто витрати на робочу силу, сировину та інші види оборотного капіталу. Постійні витрати є незмінними. З огляду на це виникають ситуації, коли фірма замість прибутку отримує збитки. Тоді замість максимізації прибутку їй необхідно буде мінімізувати збитки, а за певного їх показника – закрити виробництво.

Можлива і така ситуація, коли не тільки середні загальні витрати, а й

змінні витрати у короткостроковому періоді перевищуватимуть додатковий (граничний) дохід. Тоді виробник зазнаватиме збитків від виробництва кожної одиниці продукції. За таких умов йому вигідніше закрити виробництво і покинути ринок, оскільки його додатковий прибуток менший від середніх змінних витрат. Ці висновки ґрунтуються на критерії максимізації прибутку і мінімізації збитків за незмінності ринкової ціни товару. У реальному економічному житті ціни коливаються, що змінює і точку рівноваги фірми.

Дещо іншою є *максимізація прибутку в довгостроковому періоді*. Протягом його змінюються не тільки змінні, а й постійні витрати. Виробники, намагаючись отримати максимальний прибуток, збільшують або зменшують потужності виробництва, впроваджують нові машини, обладнання, реконструюють, модернізують виробництво. Тобто у довгостроковому періоді рівність між додатковим (граничним) доходом і довгостроковими витратами досягається при збільшенні виробництва. За цієї рівності і відбувається максимізація прибутку. Його загальне виробництво визначають уже показником, який значно перевищує прибуток у короткостроковому періоді, коли інвестиції ще не цілком використані і ефект масштабу від них не реалізувався.

На сучасному етапі немало прихильників здобула концепція американських економістів Альфреда Берлі (1895 – 1971), Гардена Мінса (1896 – 1982), Кеннета Боулдінга (нар. 1910), Джона Кеннета Гелбрейта (нар. 1908) та інших учених, згідно з якою прибуток не може бути єдиним і найголовнішим мотивом капіталістичного виробництва. Вони доводять, що метою існування великих корпорацій є задоволення суспільних потреб, турбота про майбутнє системи і суспільства, вкладників банків, про збільшення розмірів фірм, їхній престиж, доходи менеджерів тощо.

Дж. К. Гелбрейт характеризує великі корпорації як економічну основу і ядро планової системи, в якій ринкова конкуренція втратила своє колишнє значення. Ними керують не власники капіталу, а професійні керівники-менеджери, тобто *представники техноструктур* – функціонуючого капіталу, повністю відокремлені від власності на нього. Цим зумовлена мета техноструктури: зростання обсягу фірми, забезпечення фінансових інтересів техноструктури. Відстоюючи такі міркування, Гелбрейт дискутує з класичною та неокласичною школами в економічній теорії, які вважають метою капіталістичного ринкового виробництва отримання максимального прибутку. Щоправда, як стверджує американський економіст, Нобелівський лауреат Герберт Александер Саймон (нар. 1916), сучасні фірми майже ніколи не отримують максимального прибутку внаслідок існування багатьох невизначеностей в економіці. Бажаним результатом для них є розрахунковий, а не максимальний прибуток. Максимум прибутку для фірми в ідеалі є найбажанішою метою, але не завжди чітко формулюється у виробничій діяльності. Це виявляється у тому, що в сучасних умовах максимізація прибутку означає пошук шляхів отримання найвищого показника економічного прибутку, тобто найбільшої різниці між загальними витратами і

загальним доходом.

Відхід власників від безпосереднього управління корпораціями надає широкі можливості менеджерам середніх і великих компаній не ризикувати і не намагатися максимізувати прибуток для акціонерів.

При всьому різноманітті трактувань джерел і ролі прибутку різними економічними школами, визначень максимізації прибутку як головної мети діяльності капіталістичного підприємства прибуток є і залишається найважливішою економічною категорією, без якої неможливо дати реальний аналіз цієї діяльності.

Доходи підприємства, фірми. У мікроекономічному аналізі категорія доходу використовується виключно щодо потоку надходжень за певний час від факторів виробництва (природних ресурсів, праці, капіталу у формі відповідно ренти, заробітної плати, відсотка, прибутку).

Дохід – сума грошей або будь-які цінності, отримані підприємством, фірмою за конкретний проміжок часу в результаті будь-якої діяльності (виробничої і невиробничої). Дохід виступає у формі заробітної плати, прибутку, ренти, відсотка, пенсії тощо.

З огляду на особливості утворення виокремлюють валовий (загальний), середній, додатковий (граничний), підприємницький доходи.

Валовий (загальний) дохід (TR). Сума доходів, отримана фірмою від економічної діяльності за певний проміжок часу. Як правило, він охоплює виручку від реалізації продукції і *нереалізаційні доходи* – грошові суми, що надійшли на рахунки фірми, але не пов'язані з її виробничою діяльністю: відсоток за вкладами, дивіденди, отримані штрафи, пеня, доходи від валютних операцій і операцій з цінними паперами тощо.

Середній дохід (AR). Це сума валового доходу, що припадає на одиницю реалізованої продукції. За досконалої конкуренції середній дохід однаковий з ціною. Його розрахунок здійснюють за цінами, що змінюються протягом певного часу, або в тих випадках, коли асортимент продукції складається з кількох або більше товарів, послуг.

Додатковий (граничний) дохід (mR). Приріст валового доходу, отриманий у результаті виробництва і реалізації ще однієї одиниці продукції. Для ефективного функціонування фірми неабияке значення мають висновки, отримані від порівняння середніх і граничних витрат виробництва.

Підприємницький дохід. Це дохід, отриманий у формі нормального або середнього прибутку, який утворюється від використання функціонуючими підприємцями запозиченого капіталу. Функціонуючий капіталіст, отримавши грошову позику, використовує її як капітал – вкладає у процес виробництва з метою отримання прибутку. Певну частину цього прибутку він передає власникам запозиченого грошового капіталу у формі платежу за позику. Цю частину прибутку називають відсотком.

Друга частина середнього прибутку утворює підприємницький дохід і привласнюється функціонуючим капіталістом. У цьому виявляється подальше перетворення додаткової вартості – вона постає у більш поверхових формах

позичкового відсотка на позичковий капітал і підприємницького доходу.

У цих формах відбувається подальше маскування сутності основного капіталістичного виробничого відношення «наймана праця – капітал». Відсоток і підприємницький дохід мають одне й те саме джерело походження – додаткову працю найманих працівників, якою створюється додаткова вартість у процесі виробництва.

Отже, промисловий прибуток у всіх його особливих видах є конкретною економічною формою, через яку здійснюється присвоєння власниками промислового капіталу певних часток додаткової вартості. Тому він, як і дивіденд, торговий прибуток, позичковий відсоток та земельна рента, є об'єктом відносин відчуження-присвоєння (власності) між найманими працівниками та власниками промислового капіталу.

Навчальний тренінг:

Ключові слова

Витрати виробництва, капіталістичні витрати виробництва, прибуток, норма прибутку, маса прибутку, внутрігалузева конкуренція, суспільна вартість, міжгалузева конкуренція, середня норма прибутку, ціна виробництва, бухгалтерський прибуток, економічний прибуток, дохід.

Контрольні питання

1. Чим відрізняються суспільні витрати виробництва і капіталістичні?
2. Які витрати виробництва виділяються згідно з неокласичною теорією?
3. У чому відмінність між додатковою вартістю і прибутком?
4. Яку роль відіграє у розвитку виробництва внутрігалузева конкуренція?
5. У чому різниця внутрігалузевої і міжгалузевої конкуренції?
6. За яким принципом отримують середній прибуток капіталісти?
7. У чому відмінність вартості і ціни виробництва?
8. У чому різниця понять «прибуток» і «дохід»?
9. Як Ви розумієте максимізацію прибутку і що потрібно для цього робити?

Тема 9. Підприємство та підприємництво

9.1. Сутність підприємництва та умови його існування

В умовах ринкової економіки визначальне значення належить підприємницькій діяльності. Підприємництво – господарська діяльність із використанням новизни, ризику, винахідництва з метою одержання доходів.

Але в широкому розумінні це заповзятливість, ініціативність, активність у сфері економіки. У вузькому розумінні це економічна діяльність власника або господарюючого суб'єкта.

Підприємництво – це різновид трудових зусиль з організації і управління виробництвом з метою досягнення фірмою найкращих результатів. Підприємництво – невід'ємний атрибут ринкового господарства, головною відмінною рисою якого є вільна конкуренція.

На рубежі XIX і XX ст, економісти визнали вирішальне значення підприємництва для економічного прогресу. А. Маршалл додав до трьох класичних чинників виробництва – праці, землі, капіталу – четвертий – організацію. А Й. Шумпетер у праці «Теорія економічного розвитку» (у 1912 р.) дав цьому чиннику сучасну його назву – підприємництво. Він називав підприємцем такого організатора виробництва, який прокладає нові шляхи, здійснює нові комбінації: «Бути підприємцем – означає робити не те, що роблять інші... і не так, як роблять інші». До функцій підприємця Й. Шумпетер відніс:

- 1) створення нового, ще незнайомого споживачеві матеріального блага або колишнього блага, але з новими якостями;
- 2) введення нового способу виробництва, який ще не застосовувався в даній галузі;
- 3) завоювання нового ринку збуту або ширше використання колишнього;
- 4) використання нового виду сировини або напівфабрикатів;
- 5) введення нової організації справи, наприклад монополії, або, навпаки, подолання її.

Розроблена Й. Шумпетером ідея творчого підприємця є найвідомішим і найточнішим визначенням суті підприємництва. Згодом Г. Бріфс відкрив ще одну важливу функцію підприємця –

- б) контроль за цінами і витратами та раціональним їх співвідношенням.

Підприємництво виконує особливу функцію – забезпечення розвитку й удосконалення економіки, її постійне відновлення, створення інноваційного середовища, що ламає традиційні структури і відкриває дорогу новому. Найпоширеніші зараз такі форми підприємництва:

- індивідуальне;
- спільне (спільні підприємства – СП);
- ризиковане (венчурне), тобто інноваційні фірми – провідники й розвідники НТП.

Сутність підприємництва полягає в тому, що це особлива специфічна сфера ринкового господарювання, одночасно спосіб і процес господарської діяльності людини в сучасному суспільстві. Підприємницьку діяльність варто відрізнити від підприємницьких здатностей (як працю й робочу силу).

Підприємництво це одна із форм бізнесу. Бізнес – це система, що охоплює всіх господарників й інтегрує їхню діяльність в одне ціле. Суть системи бізнесу полягає в тому, що кожен суб'єкт ринкової економіки

займається своєю справою, і в той же час у суспільстві відпрацьовані такі механізми, завдяки яким бізнес не наносить збитку іншим людям, що легально реалізують власні економічні ініціативи, заповзятливість, ділову хватку.

Класифікація форм бізнесу здійснюється на основі найрізноманітніших критеріїв. Виділяють споживчий (домашнє господарство) і трудовий (угоди найманої праці й т.д.) бізнес. З урахуванням розмірів бізнесу розрізняють дрібний, середній і великий. За формами власності можна виділити приватний, державний і колективний бізнес. З урахуванням сфери застосування капіталу можна говорити про бізнес у промисловості, торгівлі, освіті, агробізнесу і т.д. За ступенем інтернаціоналізації капіталу можна виділити національний і міжнародний бізнес (транснаціональні корпорації) та ін. На основі розвитку організаційних форм бізнесу виділяються проста кооперація, мануфактура, фабрика, акціонерне товариство, монополії, міжнародні концерни. За правовим (юридичним положенням) можна виділити індивідуальні фірми, повне товариство, командитне або товариство з обмеженою відповідальністю, кооперативи, змішане товариство, корпорації й т.д.

Бізнес і ринок нерозривні, вони існують і розвиваються разом. З еволюцією ринкової економіки змінюється й економічна організація бізнес-діяльності, що являє собою організацію виконання соціального замовлення в умовах ринкової економіки з його наступною реалізацією з метою кінцевого задоволення своїх потреб.

Кожен залучений у систему бізнес-діяльності агент має свої власні інтереси, які дуже важко реалізувати безконфліктно. Тому успіх бізнес-діяльності залежить від того, наскільки вдається мінімізувати розрив між цими інтересами.

Нарівні з бізнесом і підприємництвом часто вживається термін «комерційна діяльність» або «комерція». Комерція – це торговельна діяльність людей, спрямована на одержання торговельного прибутку. У вузькому розумінні це частина підприємницької діяльності у сфері обігу з безпосередньої реалізації продукції й одержання прибутку. У широкому смислі – це укладання торговельних угод як складова частина бізнесу. Основна роль сучасної комерції – всебічне обслуговування безпосереднього виробництва й раціоналізація сфери обігу.

Щоб отримати повне уявлення про підприємництво як чинник виробництва, зупинимося ще на одному аспекті даної проблеми – економічному змісті підприємницької діяльності.

З погляду економічної визначеності підприємництво може бути розглянуте:

- як економічна категорія (встановлення його суб'єктів і об'єктів).

– Суб'єктами підприємництва можуть бути в першу чергу приватні особи (організатори приватного, сімейного, а також крупного виробництва). Діяльність таких підприємців здійснюється як на основі власної праці, так і із залученням найманої. Підприємницька діяльність може здійснюватися також групою осіб, пов'язаних між собою договірними відносинами і економічними

інтересами. Суб'єктами колективного підприємництва виступають акціонерні суспільства, орендні колективи, кооперативи і т. д. В окремих випадках до суб'єктів підприємництва відносять і державу в особі її відповідних органів. Таким чином, у ринковій економіці існують три форми підприємницької діяльності: державна, колективна, приватна, кожна з яких займає своє місце в господарській системі.

– Об'єктом підприємництва є здійснення найбільш ефективної комбінації чинників виробництва з метою максимізації доходу. Підприємці комбінують ресурси з метою виготовлення нового, невідомого споживачам блага; впровадження нових способів виробництва (технологій) і комерційного використання вже існуючого товару; освоєння нового ринку збуту; освоєння нових джерел сировини; проведення реорганізації в галузі для створення своєї монополії з метою підриву чужої;

• *як метод ведення господарства виявляється в такому:*

- самостійність і незалежність суб'єктів, наявність у них певних свобод і прав;
- вибір виду підприємницької діяльності, джерел фінансування, розробку виробничої програми;
- доступ до ресурсів, збут продукції ;
- встановлення цін на продукцію;
- розпорядження прибутком і т.д.

Самостійність підприємця варто розуміти в тому сенсі, що над ним немає керівного органу, що вказує, що робити, скільки витратити, кому і за якою ціною продавати і так далі. Але підприємець весь час знаходиться в залежності від ринку, динаміки попиту і пропозиції, рівня цін, тобто від сформованої системи товарно-грошових відносин;

- відповідальність за ухвалені рішення, їх наслідки і пов'язаний з цим ризик. Ризик завжди пов'язаний з невизначеністю, непередбачуваністю. Навіть найретельніший розрахунок і прогноз не можуть усунути чинник непередбачуваності, він є постійним супутником підприємницької діяльності;
- орієнтація на досягнення комерційного успіху, прагнення до збільшення прибутку. Але такої настанови не досить у сучасному бізнесі. Діяльність багатьох підприємницьких структур виходить за рамки вирішення чисто економічних завдань, вони беруть участь у вирішенні соціальних проблем суспільства, жертвують засоби на розвиток культури, охорону здоров'я, охорону навколишнього середовища і т.д. ;

• *як тип економічного мислення характеризується сукупністю оригінальних поглядів і підходів до ухвалення рішень, які реалізуються в практичній діяльності. Центральну роль тут відіграє особа підприємця. Підприємництво – це рід занять, а особливість розуму і властивість натури. Підприємцем в його діяльності рухає воля до перемоги, бажання боротьби, особливий творчий характер його праці.*

На думку Й. Шумпетера, порушення ринкової рівноваги, приводить до того, що на якийсь період одні підприємці опиняються у вигіднішому положенні, ніж інші, і прагнуть реалізувати цю вигоду з користю для себе. Підприємець завжди йде на ризик, коли дозволяє почати якусь нову справу, здійснити якісь інновації, купити будь-які цінні папери, поставити на невідомий ринок свою продукцію. Природно, в такій ситуації прибуток не гарантується, але прагнення його отримати змушує підприємця прораховувати можливі варіанти з максимальною точністю і кінець кінцем добиватися свого.

Таким чином, якщо підприємництво виступає як чинник виробництва, який порушує рівновагу ринку, зміщує криві попиту і пропозиції в інше положення під впливом інновацій, то прибуток не може виступати як рівноважна ціна.

Отримання найбільш активними, щасливими підприємцями прибутку як додаткового доходу, з одного боку, не може відбуватися довго, тому що поряд з новаторами незмінно з'являються імітатори, які привласнюють їх досягнення і вирівнюють умови господарювання. Але з іншого боку, причини, які породжують прибуток, постійно відтворюються: у новаторів немає іншого шляху, щоб продовжувати отримувати прибуток, окрім безперервних нововведень. «Прибуток народжується з нововведень і є винагородою, яка спонукає підприємця до постійних нововведень» (Р. Барр).

Разом з тим підприємництво пов'язане не тільки з отриманням прибутку, але і з можливими збитками. Загроза збитків і банкрутства є таким же могутнім стимулом ефективного господарювання, як і отримання прибутку.

На відміну від заробітної плати, відсотка і ренти прибуток не є своєрідною рівноважною ціною, встановленою в договірному порядку, а виступає як залишковий дохід. Прибуток як різниця між об'ємом продажів і витратами має дві форми: бухгалтерську і економічну. Бухгалтерський прибуток розраховується шляхом віднімання з отриманого доходу так званих зовнішніх або бухгалтерських витрат.

Проте окрім бухгалтерських, явних витрат, існують і неявні, приховані витрати, які також повинні враховуватися фірмою при оцінці економічних результатів її діяльності, – це платежі за ресурси, якими володіє або які використовує фірма (альтернативні витрати). Хоча вона не відшкодовує ці витрати, фактично вони існують, тому що при альтернативному використанні ці ресурси могли б принести їй певний дохід. Тому ці приховані витрати також необхідно відняти від загального доходу при визначенні прибутку фірми. У цьому випадку ми отримаємо економічний (чисту) прибуток.

В умовах вільної конкуренції переливи капіталу з галузі в галузь у пошуках вищого доходу приводять до вирівнювання альтернативної вартості різних варіантів капіталовкладень. У цьому випадку повні витрати фірми збігаються з повним виторгом і економічний прибуток зникає. Відповідно до знаменитої формули Л. Вальраса, «при режимі вільної конкуренції нормальна ставка прибутку дорівнює нулю».

Чи означає це, що підприємець, який організував справу, не отримає

ніякого доходу? Зрозуміло, що ні, оскільки в загальні витрати входить і альтернативна вартість послуг підприємця, що є платою за його працю щодо організації і ведення справи. В економічній теорії вона отримала назву нормального прибутку. Розмір цього прибутку визначається доходом, який підприємець міг би отримувати, працюючи за наймом. Це нижня межа доходу підприємця, тому що при доході нижче за цю межу підприємець буде зацікавлений відмовитися від своєї діяльності і прийняти вигіднішу для нього пропозицію працювати за наймом.

Але винагорода підприємця походить не тільки з нормального прибутку, що входить до економічних витрат, але і з можливого надлишку доходу, що перевищує явні і неявні витрати, тобто з економічного прибутку. У реальній дійсності ринки відрізняються деякою недосконалістю конкуренції: завжди відчувається недостача інформації, має місце диференціація продукції, випуск нових, невідомих виробів, концентрація виробництва в руках деяких фірм, що дозволяє здійснювати контроль над об'ємами продажів і цінами, таємна змова виробників і так далі. Економіка знаходиться в стані безупинного розвитку, динамічних перетворень, що додає їй відому невизначеність і обумовлює більший або менший ступінь монополізації. Підприємець завжди йде на ризик, коли вирішує почати якусь нову справу, здійснює якісь інновації, купує будь-які цінні папери, поставляє на невідомий ринок свою продукцію і т.д. Це і породжує стан невизначеності, в якому доводиться шукати правильні рішення, прораховувати безліч варіантів і... ризикувати. Природно, в такій ситуації прибуток не гарантується, але прагнення до його отримання примушує підприємця прораховувати можливі варіанти з максимальною точністю і кінець кінцем добиватися свого. «Без розвитку немає прибутку; без прибутку немає розвитку. Прибуток є винагородою за нововведення» (Й. Шумпетер).

Таким чином, якщо підприємництво виступає чинником, який порушує рівновагу ринку, зміщує криві попиту і пропозиції в інше положення під впливом інновацій, то і прибуток не може виступати як рівноважна ціна.

Специфічною формою підприємницької діяльності є аграрний бізнес. Як відомо, будь-яке виробництво починається з привласнення людьми засобів виробництва. Але на відміну від інших засобів виробництва земля не є результатом людської праці, це дарунок природи і тому доступ до її використання повинні мати всі люди в рівній мірі. Тому проблема власності на землю є однією з найважливіших складових частин системи соціальної справедливості в суспільстві. Як вирішити цю суперечливість? Історично відносини власності на землю склалися по-різному.

Спочатку існувало общинне володіння землею. Але з часів рабовласницького суспільства виникає і утверджується приватна власність на землю. Спробою подолати соціальну несправедливість була націоналізація землі, проведена в колишньому СРСР і ряді інших соціалістичних країн. Земля була проголошена всенародною власністю, користування якою, в інтересах всього суспільства повинна була забезпечити держава. Але, реалізуючи цю ідею, держави її бюрократичний апарат привласнив собі надто багато функцій

з розпорядження землею, особливо продуктами її функціонування. У результаті безпосередній виробник втратив зв'язок між своєю працею на землі і кінцевим результатом своєї діяльності – продуктами праці. Земля втратила господаря, який повинен дбати про її якість та раціональне використання.

На сьогоднішній день існують як приватна так і державна форми власності на землю. Наприклад, у США держава володіє 40 % загальної земельної площі. У ході реформування аграрних відносин, яке зараз відбувається в Україні, необхідно створити такий механізм, який зміг би забезпечити, з одного боку, право користування землею та її продуктами тим, хто на ній працює, а з іншого, контроль держави за раціональним використанням землі як не відтворюваного фактора виробництва. Практика розвинених країн (Японія, США, Німеччина та ін.) свідчить, що успіх у господарській діяльності забезпечує не форма власності, а підприємець, якого спонукає до якісної праці його економічний інтерес. Господарем є не той, хто володіє землею, а той хто володіє правом користування створеним продуктом. А це право не завжди визначається правом власності на землю.

Організаційною формою АПК виступає агробізнес, який представляє собою сукупність операцій з виробництва, зберігання, переробки і реалізації сільськогосподарської сировини і предметів споживання, створених з неї, в цілях максимізації доходу в умовах найбільш повного забезпечення попиту на дану продукцію.

Для несільськогосподарських підприємств, фірм, об'єднань сучасного агробізнесу закономірне поступове посилення концентрації і централізації господарської діяльності. Але поряд з цим в агробізнесі істотно, а інколи і зростаючу роль відіграють дрібні і середні несільськогосподарські компанії, здібні до відносно швидкої структурної перебудови, що виконують роль розвідників і провідників досягнень науково-технічного прогресу.

У безпосередньо сільському господарстві функціонуючі організаційні форми агробізнесу відрізняються значною специфікою, що обумовлено специфікою сільського господарства як галузі. Переважним типом таких форм є фермерські господарства: індивідуальні сімейні ферми, сімейно-групові (партнерство, сімейні корпорації та ін.). Це відносно невеликі господарські одиниці, які дозволяють вести виробництво на основі сімейного попиту з використанням кредиту і частково найманої праці, частка якої в загальній чисельності середньорічних зайнятих у сільському господарстві становить приблизно 35%. Займаються сільськогосподарським виробництвом і крупні акціонерні компанії. У США на їх частку припадає 10%, сімейно-групові ферми становлять 13%, а індивідуальні сімейні ферми складають 77%.

Домінуючою тенденцією в структурі організаційних форм агробізнесу в сільськогосподарській сфері є постійне збільшення мінімальних масштабів виробництва на одному підприємстві (фермі, фірмі), що сприяє скороченню загального числа ферм і підвищенню ролі великих господарств.

Проте на даному етапі країни з розвинутою ринковою економікою не можуть звільнитися від дрібних і середніх фермерських господарств. Це

пояснюється тим, що суспільство в них зацікавлене, оскільки стурбоване, що індустріалізація сільського господарства, його монополізація приведуть до подорожчання продовольства, звуження його асортименту і погіршення якості.

Таким чином, організаційна структура агробізнесу заснована на різних за формою власності і організації виробництва підприємствах, постійної динаміки масштабів і структури господарських одиниць у відповідності зі змінами в рівні розвитку факторів виробництва.

9. 2. Підприємство як основна ланка підприємства

Підприємство як організаційна форма підприємницької діяльності характеризується єдністю трьох моментів:

1) воно є вихідним організаційним початком економіки, оскільки в межах підприємства здійснюється з'єднання речових й особистих факторів виробництва, тобто засобів виробництва й робочої сили;

2) підприємство є основною економічною ланкою господарства, оскільки тут економічно реалізуються відносини власності;

3) підприємство завжди виступає як економічно відособлена ланка в національній економіці, тобто як таке, засоби якого відділені від інших підприємств і від суспільства в цілому.

Підприємство завжди становить економічну основу існування фірми, що являє собою юридичну особу, від імені якої ведеться процес господарювання й у яку можуть входити різні підприємства й організації.

Підприємство – це самостійна господарська одиниця із правом юридичної особи, що функціонує на основі певної форми власності.

У ринковій економіці співіснують підприємства різних видів. Їх можна класифікувати за різними принципами: за формами власності, за формами організації, за розмірами.

В Україні, відповідно до законодавства, можуть існувати такі види підприємств:

- державні – засновані на державній формі власності (оскільки остання може бути загальнодержавною і комунальною, відповідно можуть бути загальнодержавні й комунальні підприємства);
- колективні (кооперативні) – засновані на власності трудового колективу. Виділяють колективні трудові підприємства, виробничі кооперативи, підприємства громадських організацій та ін. ;
- приватні – засновані на власності однієї фізичної особи, що несе повну відповідальність перед кредиторами й самостійно здійснює керування виробничою й комерційною діяльністю;
- акціонерні – організаційна форма підприємств, власність яких формується шляхом продажу акцій та їхніх цінних паперів. Покупці акцій стають пайовиками акціонерного товариства, а покупці облігацій – його кредиторами;

- індивідуальні – засновані на приватній власності фізичної особи і її особистій праці;
- спільні або змішані – засновані на об'єднанні різних форм власності, у тому числі із залученням іноземного капіталу.

Якщо підприємство створюється як об'єднання капіталів двох або більше господарюючих суб'єктів, то його організаційною формою є партнерство. Існують такі види об'єднань підприємств:

- асоціації – договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права включатися у виробничу й комерційну діяльність кожного з учасників;
- корпорація – договірні об'єднання, створені на основі об'єднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожному учасникові;
- консорціуми – тимчасові статутні об'єднання промислового й банківського капіталу для досягнення загальної мети;
- концерни – статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, торгівлі, банків на основі повної фінансової залежності від одного підприємця або групи їх .

9.3. Капітал підприємства, його кругооборот та оборот

Капітал – це чинник виробництва, представлений всіма засобами виробництва, які створені людьми для створення товарів і послуг. До них належать інструменти, устаткування, будівлі, споруди і тому подібне.

У економічному аналізі поряд з терміном «капітал» часто використовується і поняття «інвестиції», «інвестиційні ресурси».

Термін «капітал» використовується для позначення капіталу у формі втіленого в засобах виробництва. *Інвестиції* – це капітал ще не упредметнений, але вкладений у засоби виробництва.

Сучасна економічна наука розрізняє основний і оборотний капітал не за критерієм мобільності, і не за ступенем довговічності, а за способом перенесення вартості на створювані товари або послуги.

Основний капітал – це капітал, який бере участь у процесі виробництва впродовж декількох виробничих циклів і переносить свою вартість на створювані товари частками.

Кожен елемент основного капіталу має законодавчо встановлений термін служби, відповідно до якого підприємці накопичують перенесену на вироблені товари і послуги вартість у формі амортизаційних відрахувань.

Оборотний капітал – сировина, матеріали, електроенергія, вода і т. ін. – бере участь у виробничому циклі лише один раз і свою вартість повністю переносить на створені продукти.

При реалізації товарів гроші, витрачені на елементи оборотного

капіталу, повертаються підприємцеві і можуть бути знову використані для придбання чинників виробництва. Витрати на основний капітал так швидко не повертаються, на це йдуть роки, іноді десятиліття.

Основний капітал, втілений у засобах праці, у міру використання піддається зносу.

Економісти розрізняють дві форми зносу

- фізичну;
- моральну.

Фізичний знос відбувається:

- по-перше, в процесі самого виробництва;
- по-друге, під впливом сил природи (корозія металу, руйнування бетону, втрата пружності або гнучкості пластмас і тому подібне). Чим більше час експлуатації основного капіталу, тим більше фізичний знос.

З фізичним зносом пов'язано поняття амортизації. *Амортизація* є економічною категорією, яка виражає економічні відносини з приводу тієї частини вартості основного капіталу, яка перенесена на продукт і повернулася до підприємця після реалізації товарів у грошовій формі. Вона накопичується на спеціальному рахунку (амортизаційний фонд). Величина амортизаційних відрахувань залежить від ціни засобів праці і тривалості їх функціонування.

Моральний знос (моральне старіння). Це зниження корисних властивостей основного капіталу в очах користувачів порівняно з тим, що йому пропонують. Моральне старіння може бути викликане як *об'єктивними* причинами (технічний прогрес; зміни в образі життя); так і *суб'єктивними* (вплив моди, реклами і т. д.).

Моральне старіння буває двох видів:

- пов'язане з виробництвом дешевших машин, устаткування, транспортних засобів (як результат зростання продуктивності праці);
- пов'язане з виробництвом більш продуктивних машин. У цьому випадку підприємці також зазнають збитки, продовжуючи використовувати морально застарілу техніку або устаткування.

Амортизація є джерелом відтворення основного капіталу при стабільних цінах. Проте при інфляційному зростанні цін прагнення зберегти рівень виробництва і рівень зайнятості може перешкодити відновленню виробничих фондів підприємства. У таких випадках підприємствам можуть дозволити вести виробництво без сплати податків на закупівлю нового устаткування, що по суті являє собою заміну амортизаційних відрахувань.

Кожен чинник виробництва створює свій дохід, яким винагороджується його власник. По капіталу таким доходом є *відсоток*. Проте відсоток плутають з прибутком, і це відбувається тому, що в деяких випадках його отримує та ж особа – підприємець. Це можливо тоді, коли підприємець організовує виробництво на свої гроші, а в цьому випадку дохід розділяється на процентний дохід і підприємницький дохід (прибуток).

Процентний дохід – це дохід на вкладений в бізнес капітал.

В основу цього доходу покладені витрати альтернативного використання капіталу (гроші завжди мають альтернативні способи застосування, зокрема їх можна помістити в банк, витратити на акції і так далі).

Розмір *процентного доходу* визначається ставкою відсотка, тобто ціною, яку банк або інший позичальник повинний заплатити кредиторіві за користування грошима впродовж якогось періоду часу. Якщо банківська ставка відсотка дорівнює 10 % річних, то інвестор не вкладатиме гроші в справу, що може дати 5 % річного доходу. За законами ринку він укладе гроші туди, де дохід за інших рівних умов становитиме мінімум 10% річних.

Економічною основою відсотка є відносне незадоволення поточних потреб і висока оцінка «сьогоднішніх благ» порівняно з «благами майбутніми».

Той, хто отримує будь-який ресурс сьогодні, замість того, щоб чекати до тих пір, поки він заробить гроші, на які можна буде купити ці ресурси, повинен сплатити певну ціну за таку можливість. Ця ціна і називається відсотком. Тому люди платять відсоток тоді, коли позичають гроші. Вони обіцяють кредиторіві повернути через певний період суму більшу, ніж позичається. Співвідношення того, що буде повернене, і того, що отримане зараз, визначає ставку відсотка.

Для того, щоб пояснити, чому виплачується відсоток, потрібно розібратися в тому, чому «сьогоднішні блага» цінніші, ніж «майбутні блага». Відповідь полягає в тому, що використання в даний момент людиною благ підвищує ступінь задоволення його потреб, розширює спектр його можливостей. Якщо мова йде про ресурси, то розпорядження ними в даний момент дозволяє людям реалізувати дії, які з часом можуть привести до отримання ними додаткового доходу. Саме ця можливість спонукає людей позичати гроші і платити за кредит деяку ціну, звану відсотком.

На думку Е. Бем-Баверка, існує декілька мотивів, у зв'язку з якими з'являється відсоток:

- *психологічний мотив*, відповідно до якого індивід недооцінює майбутнє і бажає задовольнити свої потреби сьогодні;
- *економічний мотив*, відповідно до якого поточні потреби здаються більш насущними, а ресурси рідкіснішими, ніж майбутні;
- *технологічний мотив*, за яким сьогоднішні блага стоять більше, ніж майбутні, оскільки вони можуть бути використані у виробничих процесах.

З іншого боку, кожен, хто побажає взяти капітал у кредит з метою сьогоднішнього його використання, зіставляє втрати, які принесе йому сплата відсотка, і користь, яку представляє для нього отримання капіталу.

У результаті відповідно до неокласичної теорії рівноважна ставка відсотка визначається на ринку капіталу за допомогою порівняння корисності (граничного прибутку на капітал) капіталу і витрат («помірності»,

«очікування»), пов'язаних з відмовою використовувати капітал зараз.

Свого часу була висунута загальна теорія процентної ставки, яка враховує всі чинники, що визначають вплив на її формування. Таких чинників чотири:

- 1) перевага в часі, що виражає небажання економічних суб'єктів відкладати на майбутнє потреби, які можна задовольнити сьогодні;
- 2) гранична продуктивність капіталу, тобто віддача, яку господарюючий суб'єкт сподівається отримати від використання додаткового капіталу;
- 3) пропозиція грошей, пов'язана з кредитно-грошовою політикою центрального банку;
- 4) перевага ліквідності, тобто бажання господарюючих суб'єктів зберегти у своїх руках ліквідні засоби, які можна перетворити у будь-який момент на інші види майна.

Ці чинники по-різному впливають на формування процентної ставки: перші два важливіші в довгостроковому періоді, два наступних – головним чином у короткостроковому періоді.

Окрім розглянутих чотирьох чинників, які впливають на формування процентної ставки, деякі економісти пропонують враховувати чинник ризику. Кредитор, надаючи капітал, завжди ризикує, і за цей ризик він вимагає винагороди.

Здійснення будь-яких інвестиційних проектів допускає розрив у часі між витратами і доходами. У цьому випадку виникає необхідність розрахунку вартості грошей у часі. Розрахунок вартості грошей в часі – це принцип, відповідно до якого до тих пір, поки існують альтернативні можливості отримання доходу, їх вартість у часі залежить від вартості в той момент, коли очікується їх отримання.

Фінансова теорія стверджує, що майбутні гроші завжди дешевше сьогоднішніх, і не тільки через інфляцію. Гроші, які ми маємо в своєму розпорядженні сьогодні, можуть бути вкладені в справу і принести дохід, і, якщо ми отримуємо їх через рік, ми упускаємо цю можливість.

Поточну вартість називають ще *приведеною вартістю*, що дозволяє визначити, скільки майбутня сума коштує сьогодні. Використовуючи техніку розрахунку приведеної вартості, можна підрахувати сьогоднішню вартість тієї суми, що буде отримана в майбутньому.

Загальноприйнятою у фінансовому аналізі базовою формулою майбутньої вартості є така:

$$FV = PV(1+r)^n \quad - \text{ майбутня вартість;}$$

$$PV = FV \frac{1}{(1+r)^n} \quad - \text{ поточна вартість,}$$

де n – кількість років;

$(1+r)^n$ – коефіцієнт дисконтування.

У процесі свого руху капітал проходить кілька стадій цього руху, на кожній з яких він виконує якісно визначену функціональну роль.

$$Г - Т \dots В \dots Т - Г'.$$

Перша стадія є стадією обороту: $Г - Т$. Її функціональна роль полягає в підготовці умов виробництва, у тому числі додаткового продукту.

Друга стадія – це стадія виробництва: $\dots В \dots$. Її функціональна роль полягає у виробництві кінцевого продукту, що містить у собі і додатковий продукт.

Третя стадія у русі капіталу – це стадія обігу: $Т - Г'$. Вона функціонально забезпечує:

- відшкодування авансованого капіталу;
- реалізацію додаткового продукту.

Таким чином, у процесі свого руху капітал проходить дві стадії обороту й одну стадію виробництва. А той капітал, що проходить послідовно зазначені стадії і на кожній з них здобуває конкретні функціональні форми (грошову – товарну – продуктивну – товарну – грошову) називається промисловим капіталом.

Круговий рух промислового капіталу являє собою кругооборот. А кругооборот, узятий не як одиничний акт, а як постійно повторюваний процес, називається оборотом капіталу.

У процесі обороту промисловий капітал розпадається на основний і оборотний і цей поділ пов'язаний з характером обороту капіталу і його складових частин. Основним капіталом називається частина постійного капіталу, що витрачається на засоби виробництва, багаторазово бере участь у виробничому процесі, не змінюючи своєї натуральної форми, і яка свою вартість на готовий продукт переносить частками.

Оборотний капітал – це частина постійного капіталу, що затрачається на засоби виробництва, одноразово бере участь у виробничому процесі, змінюючи свою натуральну форму, і що свою вартість на готовий продукт переносить цілком у процесі одного кругообороту.

По своїй природі змінний капітал, що затрачається на придбання робочої сили, не є ні основним, ні оборотним, але за своїм характером обороту він завжди включається до оборотного капіталу.

У зв'язку з розподілом капіталу на основний і оборотний розрізняють реальний і формальний (загальний) оборот капіталу. Загальний оборот капіталу – це така кількість його оборотів, яка забезпечує відшкодування капіталу за вартістю.

Реальний оборот капіталу містить у собі таку кількість оборотів, яка забезпечує відшкодування капіталу за вартістю та в натуральній формі.

Для позначення швидкості обороту капіталу в політичній економії існує поняття кількості оборотів капіталу на рік.

$$N = O_1 : O_2,$$

де N – кількість оборотів капіталу;

O_1 – кількість днів у році;

O_2 – час одного обороту капіталу в днях.

Оборот основного капіталу завжди припускає такі ступені свого розвитку. Капітал у грошовій формі, що авансується на виробництво і призначений для придбання засобів виробництва, перетворюється в натуральну форму засобів виробництва, частина яких складає основний капітал.

У процесі виробництва елементи основного капіталу піддаються фізичному і моральному зносові і їхня вартість конкретно працею працівника переноситься на готовий продукт. Після реалізації готового продукту з обсягу реалізованої в грошовій формі вартості обчислюється перенесена вартість елементів основного капіталу. Ця частина вартості направляється в особливий фонд, що призначений для відтворення елементів основного капіталу і далі процес повторюється. У процесі продуктивного споживання елементи основного капіталу піддаються зносу.

Розрізняють фізичний і моральний знос основного капіталу. Фізичний знос являє собою втрату споживчої вартості елементів основного капіталу, у результаті чого змінюється і їхня вартість. Фізичний знос існує в двох формах – фізичний знос від вживання і фізичний знос від невживання.

Фізичний знос від вживання припускає процес амортизації, тобто процес переносу частини вартості елементів основного капіталу на готовий продукт.

Цей процес характеризується рядом понять:

- термін служби основного капіталу, що завжди визначається темпами НТП у галузях, що виробляють елементи основного капіталу;
- амортизаційні відрахування являють собою величину вартості, що щорічно перераховуються на готовий продукт;
- норма амортизації – відношення амортизаційних відрахувань до первісної вартості капіталу, виражена у відсотках;
- залишкова вартість – вартість елементів основного капіталу, що продовжує функціонувати у виробництві в межах терміну амортизації;
- амортизаційний фонд – особливий фонд, що знаходиться у банку на спеціальному рахунку, у якому акумулюються амортизаційні відрахування.

Отже, при фізичному зносі від вживання його відшкодування здійснюється за рахунок амортизаційного фонду. У тому випадку, якщо відбувається знос від не вживання, то відшкодування відбувається за рахунок додаткового продукту, оскільки має місце пряма втрата вартості елементів основного капіталу.

Моральний знос являє собою втрату частини вартості елементами основного капіталу у зв'язку з розвитком НТП. Розрізняють дві форми морального зносу. Перша форма характеризується тим, що в процесі виробництва елементів основного капіталу росте продуктивність праці, в результаті чого вони стають дешевше, і, отже, відбувається втрата частини вартості тих елементів основного капіталу, що зроблені раніше. Друга форма

морального зносу має місце в тому випадку, коли на зміну традиційним елементам основного капіталу приходять більш прогресивні з розрахунку на кожну одиницю кінцевого корисного ефекту. У цьому випадку традиційні елементи основного капіталу втрачають частину своєї вартості.

У зв'язку з цим у сучасних умовах одержало поширення явище прискореної амортизації. Суть її полягає в тому, що шляхом законодавчого затвердження змінюються терміни служби елементів основного капіталу у бік його скорочення. У результаті зростає величина амортизаційних відрахувань і, отже, росте норма амортизації. Так підприємці одержують можливість уникнути витрат, пов'язаних з фізичним і моральним зносом, а також зі сплатою податків.

Час обороту капіталу являє собою єдність часу виробництва і часу обігу. Час виробництва – це час перебування капіталу у сфері виробництва (робочий період, перерви в роботі, час перебування сировини і матеріалів у виробничих запасах). Час обігу – це час перебування капіталу у сфері обігу (час руху готової продукції на склад, час збереження її на складі, час доставки її на ринок, час купівлі-продажу, час придбання сировини і доставка на підприємство). Чим скоріше обертається капітал, тим більше маса додаткової вартості.

Навчальний тренінг

Ключові слова

Підприємництво; комерційна діяльність; суб'єкти підприємництва; об'єкт підприємництва; фактори виробництва; підприємницький прибуток; підприємницькі здібності; підприємство; одноосібне підприємство; товариство; корпорація; асоціація; консорціум; концерн; капітал; інвестиції; структура капіталу; оборот капіталу; фізичний знос; моральний знос; амортизація; норма амортизації.

Контрольні запитання

1. Що собою являють підприємницькі здібності?
2. В яких формах реалізуються підприємницькі здібності?
3. Що характеризує підприємництво як спосіб ведення господарства і як особливий тип економічного мислення?
4. Що собою являє підприємницький дохід і чим він відрізняється від доходів на інші ресурси?
5. Чому загроза збитків є важливим стимулом ефективного господарювання?
6. Якими є цілі діяльності підприємства?
7. Що є основоположною функцією підприємства?
8. Чим відрізняється змішане підприємство від державного?
9. У чому полягає вигода від створення повних товариств?

10. Якою є структура капіталу фірми?
11. У чому полягає різниця між капіталом та інвестиціями?
12. Що собою являє знос капіталу? Охарактеризуйте його форми.
13. Дайте визначення і охарактеризуйте категорію «амортизація».
14. Охарактеризуйте стадії руху капіталу.
15. Який показник використовується для визначення швидкості обороту капіталу?
16. Поясніть зв'язок між результатами діяльності підприємства, підприємницькими здібностями і капіталом підприємства?

Тема 10. Капітал сфери обігу

10.1. Торговельний капітал та його еволюція

Торгівля – одна з найдавніших форм праці людини й підприємницького вміння. Обмін виник з першим великим суспільним поділом праці, і його межі розширювалися в міру виділення у відносно відособлені все нові і нові види діяльності. Постійно в прямий зв'язок виробника – продавця з покупцем вклинюється посередник і продаж продукції стає його основним заняттям.

Торговельний капітал виник задовго до зародження капіталістичного способу виробництва й історично передував промислому капіталу. У період розкладання феодалізму він активно сприяв становленню капіталістичного способу виробництва, прискорюючи руйнування дрібних товаровиробників, утягуючи натуральне господарство феодалів у ринкові відносини, підкоряв його цілям наживи й збагачення. Торговельному капіталу належала важлива роль у розвитку економічних зв'язків між районами й країнами, у формуванні національного й світового ринку.

Джерелом прибутку на торговельний капітал служила частина вартості, створюваної працею дрібних товаровиробників-ремісників і селян, а також частина додаткової праці підневільних працівників у рабовласницьких латифундіях і поміщицьких господарствах, у збуті продукції яких брав участь купець. Основним методом прибутку служив позаеквівалентний обмін: товар купувався за цінами нижче вартості, а продавався за цінами, що перевищує вартість.

Концентрація коштів у руках купців була необхідною передумовою для формування великого машинного виробництва. Купецький капітал з'явився й став своєрідною передумовою для утворення й утвердження всевладдя промислового капіталу епохи капіталізму. Можна з повною підставою стверджувати, що купець послужив прообразом у становленні великого підприємця й настільки ж великого хижака – промислового капіталіста.

При всьому цьому за всіма законами еволюції в нових умовах торговельний капітал утратив своє самостійне значення й з великого володаря в економічному житті суспільства перетворився в слугу промислового

капіталу, а точніше, у його частину, що відокремилася. Кругообіг промислового капіталу, проходячи у своєму русі три стадії й відповідно до цього змінюючи свою форму, служить своєрідною матеріальною основою для поділу праці між підприємцями. Одні з них спеціалізуються на реалізації готової продукції й здійснюють торговельне обслуговування промислового капіталу, інші концентрують у своєму розпорядженні капітал у грошовій формі й представляють його в борг промисловцям і торговцям під певний відсоток.

Підприємці, що вклали свої гроші в матеріальне виробництво, як правило, самі не організують продаж продукції, що випускається. Для цього їм довелося б частину капіталу вилучити з виробництва й розмістити у сфері обігу, що неминуче призвело б до часткової втрати прибутку від виробництва. Більшими оптовими партіями вони продають їх на товарних біржах або безпосередньо торговельним посередникам, що мають мережу роздрібних магазинів.

Відокремлення торговельного бізнесу багато в чому сприяло швидкому розвитку й удосконаленню торговельного обслуговування населення, поліпшенню організації обліку купівельного попиту, що неминуче вело до збільшення витрат у сфері обігу.

В епоху вільної конкуренції відокремлення торговельного капіталу було яскраво вираженим. Купець залишався ключовою фігурою в економіці й нерідко ставив свої умови промисловцеві. Надалі, у міру поширення монополістичних відносин, усе помітніше починає проявлятися протилежна тенденція. Великі промислові компанії нерідко створюють власну збутову мережу й намагаються тримати під контролем реалізацію й споживання своїх товарів. Це особливо характерно для підприємств, що випускають засоби виробництва й товари тривалого користування для сфери особистого споживання – автомобілі, телевізори, відеоапаратуру, холодильники і т.д. Виготовлювачі беруть на себе сервісне обслуговування складної побутової й виробничої техніки в місцях їхнього застосування й тим самим створюють упевненість у споживача в ефективному її використанні. У порядку зворотного зв'язку виробництво одержує інформацію про конструктивні й експлуатаційні недоліки випущеної техніки.

З іншого боку, потужні торговельні компанії нерідко відкривають власні виробництва. Реальністю став "зустрічний рух" промислового й торговельного капіталу.

Крім витрат, пов'язаних з виробництвом товарів, підприємства й суспільство в цілому затрачають значні засоби на доведення готової продукції до споживача. Нерідко за своєю величиною вони перевершують витрати на виробництво. Вироблений товар треба перевозити, у процесі транспортування, завантаження й розвантаження, зберігати на оптових або перевалочних базах, доводити до роздрібної мережі, доопрацьовувати, пересортовувати, рекламувати, упаковувати, нарешті, продавати. Це так звані витрати у сфері обігу товарів, тобто витрати обігу. Як і виробничі витрати вони складаються з

матеріальних витрат і витрат на оплату праці різної категорії працівників. Тут є свої організатори збуту, умілі керівники, фахівці з якості товарів і реклами, навчені продавці.

За своєю економічною суттю, джерелами відшкодування, впливу на вартість і ціну товару витрати обігу підрозділяються на *чисті й додаткові*. Сутність цього розподілу полягає в такому: витрати на рекламу товарів, оплату праці продавців, на зміст торговельних приміщень і ведення касових операцій належать до категорії непродуктивних витрат. Праця людей, зайнятих на цих операціях, незважаючи на її суспільну корисність, також є непродуктивною працею. Нею не створюється нова вартість. Отже, такі витрати компенсуються за рахунок частини додаткової вартості, що передається торговцеві промисловцем за надавану послугу.

Що стосується витрат на транспортування товарів, зберігання нормальних їхніх запасів на складах, підробіток, пересортування, упакування, то вони пов'язані із продовженням процесу виробництва, але вже у сфері обігу. Це продуктивні витрати й праця даної категорії працівників теж є продуктивною. Ними створюється нова вартість, що приєднується до виробничих витрат, збільшуючи тим самим вартість товарів. Ці витрати відшкодовуються, таким чином, за рахунок знову створюваної вартості. Одна її частина приймає форму заробітної плати даної категорії працівників, інша створює прибуток підприємця.

Розподіл витрат обігу на чисті додаткові було зроблено К. Марксом стосовно до капіталістичного способу виробництва. Воно має чисто теоретичне значення й у цьому плані застосовано до всіх економічних систем. Але К. Маркс даним аналізом показав, що одна група торговельних працівників не створює ні нової вартості, ні додаткової вартості. Їхня експлуатація полягає в тому, що своєю працею вони реалізують для торговельного капіталіста той прибуток, що переданий йому промисловцем як плата за посередництво в торговельних операціях. Інша ж група торговельних працівників своєю працею не тільки створює для себе необхідний продукт у формі заробітної плати, але й створює для хазяїна додаткову вартість. Отже, робочий день найманих робітників у торгівлі, як і у виробництві ділиться на необхідний і додатковий робочий час. Вони піддаються такій же експлуатації, як і промисловий пролетаріат і об'єктивно є союзником робітничого класу в боротьбі за повалення буржуазії. Як і в аналізі інших економічних явищ К. Маркс при розгляді торговельного капіталу й, зокрема, капіталістичних витрат обігу виходить на обґрунтування непримиренності класових інтересів буржуазного суспільства.

Вступ торговельного капіталу в процес реалізації товарів служить підставою для участі його в поділі загальної маси додаткової вартості й одержанні торговельного прибутку.

Формула *руху торговельного капіталу* на вигляд не відрізняється від загальної формули капіталу. Розходження полягає в тому, що торговельний підприємець на свій грошовий капітал здобуває товари не для їх наступного

продуктивного споживання, а для перепродажу. Тому формула набуває вигляду $G - T - G'$. Торговий капітал виконує функцію перетворення товарної форми капіталу в грошову. Підприємець-промисловець продає готову продукцію торговцеві за ціною, що нижче суспільної ціни виробництва. Інакше кажучи, він надає йому певну знижку, що призначена на покриття витрат із продажу товарів і забезпечення прибутку на торговельний капітал. Промисловець зацікавлений у наявності посередника й сам шукає зв'язків з ним. В іншому випадку йому довелося б створювати всю товаропровідну мережу, аж до відкриття магазинів із продажу товарів населенню. Це потребувало б вилучення частини капіталу з виробництва й розміщення його в торгівлі. Урізаний виробничий капітал приніс би менший прибуток. Вигода від торгівлі була б зведена нанівець втратою вигоди від виробництва.

Продаючи товари більшими партіями за оптовою ціною посередникові й передаючи йому як плату за посередництво частину прибутку, промисловець прискорює кругообіг й оборот свого капіталу й тим самим збільшує масу одержуваного прибутку.

Будучи сферою додатка капіталу й підприємницького вміння, торгівля виступає як конкуруюча галузь. Власники торговельного капіталу прагнуть, як і промисловці, одержати однакову вигоду від капіталу – незалежно від того, де він застосовується. Міжгалузєва конкуренція веде до вирівнювання всієї маси додаткової вартості в середній прибуток. Якщо прибуток на торговельний капітал буде менше в порівнянні із промисловим, то торгівля виявиться не вигідною сферою додатка капіталу й він покине її в пошуках більш дохідного бізнесу. І, навпаки, якщо промисловець буде одержувати на свій капітал 10 відсотків прибутку, а торговець – 20, те перший спробує сам налагодити збут своєї продукції.

Другим джерелом прибутку на торговельний капітал є саме населення як покупець готової продукції. Торговельний підприємець готовий використати найменшу можливість по підвищенню цін, якщо це підвищення приведе до збільшення виторгу від продажу товарів.

10.2. Позичковий капітал і позичковий процент

Позичковий капітал являє собою капітал у грошовій формі, що видається підприємцям на певний строк і за певну плату у вигляді відсотка. У всіх країнах світу надання в борг і виплата за це відсотків перетворилася в одну з першооснов господарської діяльності.

Ринок позичкових капіталів уперше виник в умовах капіталізму. Як предмет купівлі-продажу на ринку інвестицій (довгострокове вкладення капіталу в промисловість й інші галузі господарства для одержання прибутку) виступає капітал. Іде торгівля грошми. Тому кругообіг капіталу набуває вигляду $G - G'$. *Гроші* здобувають додаткову корисність – здатність приносити прибуток. В угоді беруть участь дві особи: власник бездіяльного (вільного) капіталу й бізнесмен, що бажає пустити цей капітал в оборот для одержання

прибутку. Продається право використання капіталу протягом певного часу за певну плату.

Позичковий капітал робить свій рух за формулою $G-G'$. У такому видимому русі грошей повністю сховане джерело зростання спочатку авансованої вартості. Відсоток виступає як ціна товару – капітал. Справжня економічна природа відсотка виявляється в діях осіб, що одержали позичку.

Норма або ставка відсотка визначається відношенням суми доходу до величини позичкового капіталу й виражається у відсотках. Вона залежить від середньої норми прибутку, що витягає в даному суспільстві функціонуючими підприємцями й від попиту та пропозиції на позичковий капітал.

Рівень процентної ставки є тим знаряддям, яким суспільство користується при виборі різних варіантів капіталовкладень. Коли рівень відсотка виявляється високим, то в цих умовах можуть уживати лише ті варіанти капіталовкладень, які мають найбільш високу чисту продуктивність. Поступово, у міру того, як інтенсивне нагромадження капіталу в попередній період викличе до життя чинність закону убутної прибутковості, процентні ставки стануть знижуватися. Це послужить сигналом для здійснення тих проектів капіталовкладень, які характеризуються більше низькою чистою продуктивністю.

Кредит являє собою форму руху позичкового капіталу. Це позика в грошовій або товарній формі на умовах зворотності й платності. Кредит був відомий як у натуральній, так й у грошовій формі за кілька тисячоліть до н.е. Обидві форми розвивалися паралельно, поступово розходячись за масштабами і значеннями. У практиці затвердилися дві основні форми кредиту: комерційний і банківський, які розрізняються за складом учасників, об'єктами кредитування, величиною відсотка й сферою використання.

При *комерційному кредиті* підприємці кредитують один одного при покупці й продажі товарів. Одні підприємства пропонують для реалізації товари в той час, коли інші не мають готівки для їхньої покупки. Ця загальноприйнята практика розрахунків між постачальниками й покупцями при оформленні угод в умовах нормальної ринкової економіки. При порушених економічних зв'язках постачальник продукції вимагає попередньої оплати поставки, що характерно для економічних відносин в умовах взаємної недовіри й кризового стану економіки.

Матеріальною передумовою комерційного кредиту є необхідність збереження безперервності виробництва. Цей вид кредиту здійснюється в товарній формі, і знаряддям його здійснення служить вексель. Угода оформляється письмовим документом, – борговим зобов'язанням позичальника сплатити певну суму грошей з відсотками в зазначений строк.

Вексель є найпростішою формою кредитних грошей. Часто підприємець, що одержав вексель, робить на ньому передатний напис (при фінансовій необхідності) і використовує його замість грошей при покупці потрібних благ в іншого продавця.

Комерційний кредит безпосередньо обслуговує кругообіг промислового

капіталу й має обмежену сферу застосування. Він можливий тільки між підприємцями, зв'язаними в процесі виробництва.

Універсальний характер має банківський кредит, при якому банки й інші кредитні установи видають підприємцям грошові позички. Первісними функціями банків були: розмін грошей, зберігання внесків, проведення розрахунків між клієнтами. Згодом із простих хоронителів цінностей і розрахункових контор банки перетворюються в потужні кредитні центри.

За ознаками цільового напрямку кредиту й спеціалізації банків на певних операціях, розрізняють:

- *споживчий кредит* (продаж товарів споживачеві з відстрочкою платежу);
- *сільськогосподарський кредит* (капіталовкладення в сільськогосподарське виробництво);
- *іпотечний кредит* (довгострокова позичка під заставу нерухомості);
- *державний кредит* (сукупність відносин, у яких позичальником або кредитором виступають держава й місцеві органи влади стосовно громадян й юридичних осіб);
- *міжнародний кредит* (відносини між державами, міжнародними банками, корпораціями).

У сучасній економічній літературі й банківській практиці загальноприйнятий такий розподіл банківських операцій: *пасивні, активні, банківські послуги, власні операції банків*.

До пасивних операцій належать діяльність банків із залучення капіталів. Це насамперед, операції з прийняття внесків клієнтів, одержання банком короткострокових позичок (кредити, одержувані від інших банків), емісія різних цінних паперів. По цій та іншій операціях банкам доводиться виплачувати відсотки, мати певні витрати. Всі депозити (внески) діляться на дві групи. Одну становлять строкові вклади (покладені не менш чим на один місяць). Іншу групу становлять заощадження.

До активних операцій відносять операцію з розміщення власного й притягнутого капіталу. Це різного виду кредити. Вони надаються під певне забезпечення: під векселі, цінні папери, під заставу майна й товарів. Поширено угоди, засновані на особистій довірі й забезпечувані письмовими зобов'язаннями, поручительствами. З активних операцій банк є кредитором своїх клієнтів, а пасивним – їхнім боржником. Відсоток по кредитах розрізняється залежно від виду, строків і розмірів кредиту, величини капіталу позичальника, його зв'язків з банком.

Розрізняють ринок короткострокових кредитів (до одного року, викликаний нестачею оборотних коштів), середньострокових (від одного до п'яти років) і довгострокових (понад п'ять років). Останній здійснюється шляхом позик через випуск облігацій. У міру ускладнення виробництва усе більше збільшуються граничні строки кредиту. Довгостроковий кредит стає вкрай необхідний для освоєння дорогих і масштабних проектів, капіталомістких наукових досліджень й інших цілей.

Потреба в довгостроковому кредиті приводить до відокремлення комерційного кредиту від банківського. Для здійснення останнього створені раніше невідомі кредитні структури – інвестиційні фонди, холдингові компанії. Інвестиційні компанії, суспільства й банки являють собою посередницькі компанії між підприємствами, що мають потребу у довгострокових кредитах, і вкладниками засобів на тривалий строк. Під ці операції підбудовуються й традиційні банківські організації: страхові компанії, ощадні банки, іпотечні банки, пенсійні фонди. З'явилася форма міжнародного кредиту – *фінансовий лізинг*. Сутність його складається у фінансуванні банками довгострокової оренди встаткування (особливо нової дорогої техніки).

Третій вид операцій – банківські послуги: платіжний оборот, інкасація векселів і чеків; операції з емісії, розміщення й зберігання цінних паперів; керування майном (довірчі або трастові операції); з надання інформації та ін. Послуги, як правило, платні, зі стягненням комісійних.

Четвертий вид операцій – операції банку за свій рахунок. До них належать операції на грошовому ринку, операції з валютою й дорогоцінними металами, із цінними паперами.

Третій і четвертий вид операцій не ставляться безпосередньо до кредитування. Але вони приносять прибуток й, збільшуючи капітал у цілому, побічно сприяють розширенню кредитних можливостей банку. Дохід банку формується як різниця між відсотками, що стягують за позичками, і відсотками, виплачуваними за внесками. Оскільки розмір прибутку залежить від обсягу внесків і позичок, то банк зацікавлений у залученні додаткових депозитів, навіть за рахунок підвищення відсотка, по якому він платить вкладникам.

10.3. Кредитно-банківська система та її функції

Розглянемо структуру та функції банківської системи в економіці ринкового типу. У такій економіці кредитно-банківська система представлена великим набором банків та пов'язаних з ними різноманітних кредитно-фінансових установ. В організаційному аспекті банківська система є сукупністю взаємопов'язаних та взаємодіючих банків, кожний з яких виконує функції, які впливають з його призначення. Розрізняють емісійні, комерційні, інвестиційні, іпотечні, ощадні банки, різні фінансові компанії (пенсійні, соціальні, інноваційні). У сукупності всі ці фінансово-кредитні установи утворюють банківську кредитну систему.

Банківська система в Україні має дворівневу побудову: на першому рівні – *Національний банк України*, на другому – *комерційні банки*.

Провідне місце в банківській системі належить Національному банку України (НБУ). Він покликаний провадити єдину політику у сфері грошового обігу, зміцнення національної грошової одиниці – гривні.

Національному банку України надано монопольне право на випуск грошей (емісію). Він виконує роль емісійного центру. Банк зберігає резервні фонди грошових знаків, дорогоцінні метали, у тому числі золото, валютні запаси.

Національний банк України обслуговує державний борг країни, дає дозвіл на створення (реєстрацію) комерційних банків.

Зміст діяльності Національного банку України проявляється в його функціях, основних напрямках функціонування. Для виконання завдань, покладених на цей орган державного управління спеціальної компетенції, Статутом передбачені такі функції:

- брати участь у розробці основних напрямів і тенденцій економічного й соціального розвитку народного господарства України, державного бюджету України, прогнозу грошових доходів і витрат населення;
- розробляти основні напрями єдиної грошово-кредитної політики, відповідно до яких здійснюється регулювання грошового обігу в Україні;
- концентрувати кредитні ресурси, створені за рахунок коштів статутного та інших фондів, залишків коштів державного бюджету, коштів на депозитних рахунках, коштів в обігу та в міжбанківських розрахунках, а також переданих за плату Ощадним банком коштів, які формуються за рахунок вкладів населення;
- продавати й купувати на договірних засадах кредитні ресурси;
- утворювати фонд регулювання кредитних ресурсів банківської системи держави за рахунок частини залучених банками ресурсів і депозитів, визначати розміри формування цього фонду;
- організувати і проводити інкасацію, перевезення грошових знаків та інших цінностей;
- проводити єдину кредитну політику в державі, встановлювати правила розрахунків і ведення касових операцій, порядок ведення обліку й звітності у банках, визначати розмір плати за залучені з інших банків ресурси, виходячи із загальної процентної політики;
- здійснювати регулювання рівня банківських процентних ставок;
- організувати касове виконання державного бюджету;
- зосереджувати на рахунках у своїх установах валютні кошти валютного фонду Кабінету Міністрів України, брати участь у розробці зведеного валютного плану, забезпечувати проведення єдиної валютної політики в державі;
- здійснювати обслуговування державного боргу, виконувати операції, пов'язані з розміщенням державних позик, їх погашенням і виплатою процентів по них;
- давати дозвіл на утворення комерційних банків за участю іноземних юридичних осіб та іноземних громадян, реєструвати комерційні банки і встановлювати для них економічні нормативи тощо.

Разом із тим Національному банку надаються такі права, що зумовлені його специфікою: встановлювати для комерційних банків та їх філій обсяг і форми звітності інформаційних матеріалів, необхідних для прогнозування і планування з метою здійснення Єдиної державної політики в області грошового обігу, кредитування, розрахунків, цінних паперів і валютних операцій; встановлювати за узгодженням з комерційними банками, які здійснюють касове обслуговування підприємств, організацій, ліміт залишку грошей в операційній касі, визначати вид національних грошових знаків, їх номінал, встановлювати визначальні ознаки і порядок платіжності, систему захисту; одержувати в іноземних і міжнародних банках та в інших фінансово-кредитних організаціях кредити, розміщувати позики, здійснювати операції в іноземній валюті; давати дозвіл організаціям України залучати кредити з-за кордону в межах загального ліміту зовнішньої заборгованості держави, який встановлюється Верховною Радою України; визначати ціни й тарифи на надані Національним банком і його установами послуги, якщо вони не встановлені законодавством України; утворювати у своєму підпорядкуванні підприємства і бути пайовиком або акціонером підприємств, необхідних для виконання завдань Національного банку, в тому числі щодо виготовлення паперових грошей, виробництва необхідного для цієї мети паперу, виготовлення монет та інші права.

Правове становище Національного банку України, його особливе правове регулювання зумовлює виконання специфічних для нього банківських операцій. Відповідно до ст. 8 Закону України "Про банки і банківську діяльність" *Національний банк* виконує такі операції:

- видає комерційним банкам кредити на строк за домовленістю з позичальниками;
- провадить рахунки банків-кореспондентів і здійснює розрахункове касове обслуговування комерційних банків та інших кредитних установ;
- купує та продає цінні папери, що випускаються державою;
- видає кредити банкам під заставу векселів і цінних паперів;
- здійснює емісію приватизаційних паперів;
- виступає гарантом кредитів, що надаються суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності іноземними банками, фінансовими та іншими міжнародними організаціями під заставу Державного валютного та іншого державного майна України;
- купує і продає іноземну валюту і платіжні документи в іноземній валюті;
- проводить операції з резервними фондами грошових знаків;
- здійснює інші операції відповідно до своїх функцій, передбачених законодавством.

Емісійний банк (центральний банк) – має монопольне право випуску білетів (грошових знаків, банкнот). Основним його завданням є проведення державної політики у сфері грошового обігу, кредиту, регулювання діяльності

всієї банківської системи. Цей банк завжди націоналізований і його діяльність знаходиться під контролем держави. Тому його називають державним або центральним банком.

Інвестиційні банки – спеціалізуються на фінансуванні та довгостроковому кредитуванні різних підприємств і цілих галузей. Розрізняють фінансові інвестиції, здійснювані шляхом купівлі банком цінних паперів, а також реальні інвестиції, що здійснюються шляхом вкладання капіталу в промисловість, будівництво та ін.

Іпотечні банки – спеціалізуються з надання довгострокових позик під заставу нерухомості.

Інноваційні банки (або фонди) – здійснюють кредитування (в основному пов'язані з деяким ризиком) на всіх етапах інноваційного процесу створення і впровадження різних наукових розробок.

Ощадбанки – є простими фінансово-кредитними установами для заохочення вільних грошових коштів населення, включаючи операції з цінними паперами.

Комерційні банки – найбільш універсальний тип банків, що займаються широким колом операцій, в тому числі надання кредитів промисловим, торговим та іншим підприємствам переважно за рахунок грошових коштів у вигляді депозитних вкладів. Такі банки здійснюють також різноманітні комерційні послуги та операції. Звичайно, вони не є державними.

Комерційні банки – основна ланка кредитної системи країни, яка включає в себе кредитні установи, які здійснюють різні банківські операції для своїх клієнтів на базі комерційного розрахунку. Для цього вони використовують не тільки свій власний капітал, але й залучений фінансовий капітал у вигляді вкладень, депозитів міжбанківських кредитів та інших джерел. При цьому залучені кошти, як правило, значно перевищують обсяги власного капіталу комерційних банків.

За формою організації серед приватних банків переважають акціонерні у вигляді товариств відкритого або закритого типу. Верховна Рада України останніми змінами і доповненнями в Закон "Про банки і банківську діяльність" заборонила комерційним банкам виступати у формі акціонерних товариств закритого типу і всім існуючим останнім треба перереєструватися в акціонерних товариств відкритого типу.

Комерційні банки залежно від виконуваних операцій бувають універсальними і спеціалізованими. Зараз в Україні всі комерційні банки прагнуть бути універсальними, хоча далеко не всі вони виконують весь спектр банківських операцій. Спеціалізованих банків поки що немає. Правда, окремі банки почали створювати спеціалізовані філіали (інвестиційні, депозитні та ін.).

Залежно від території діяльності комерційні банки поділяються на міжнародні, республіканські та регіональні. Міжнародні банки утворюються за участю іноземного капіталу і можуть мати відділення (філіали) в інших країнах. В Україні вони тільки починають зароджуватися. Перший –

Український Міжнародний банк та ін. Іноземні інвестиції в економіку України швидше будуть здійснюватися через банки, з якими іноземні інвестори звикли працювати і яким вони довіряють.

Комерційні банки – це автономні, незалежні комерційні підприємства. З одного боку, вони утворюються для задоволення інтересів власників банку (акціонерів або індивідуальних) і суспільних інтересів клієнтури – юридичних і фізичних осіб, що обслуговуються банком. А з іншого боку, комерційні банки – це підприємства особливого типу, які організують та здійснюють рух позичкового капіталу для забезпечення отримання прибутку власниками банку. Будучи важливою ланкою банківської системи держави, комерційні банки концентрують основну частину кредитних ресурсів і здійснюють широкий діапазон банківських операцій та фінансових послуг для юридичних і фізичних осіб. Комерційні банки є юридичними особами. Вони економічно самостійні і повністю незалежні від виконавчих та розпорядчих органів державної влади в рішеннях, пов'язаних з їх оперативною діяльністю, а також щодо вимог і вказівок, що не відповідають чинному законодавству. Як будь-яка юридична особа, банки мають свої ознаки.

1. Володіння майном на правах власності або на правах повного господарського ведення, наявність статутного фонду, який відображується на самостійному балансі банку. Статутний фонд комерційного банку формується за рахунок власних коштів акціонерів або пайових внесків засновників банку у грошовій формі. Забороняється використовувати для формування статутного фонду бюджетні кошти, кошти, одержані в кредит і під заставу, а також збільшувати статутний фонд для покриття збитків. Розмір статутного фонду банку визначається засновниками, але не може бути меншим за розмір, встановлений НБУ.

2. Наявність усіх прав юридичної особи: організаційна єдність, участь у господарських відносинах, самостійна відповідальність, а також обов'язкове зазначення в статуті банку, що банк є юридичною особою.

3. Комерційні банки здійснюють підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку: пропонують на договірних умовах кредитно-розрахункове, касове та інше банківське обслуговування підприємств, установ, організацій і громадян шляхом виконання банківських операцій і надання різних банківських послуг. За надання послуг клієнти сплачують винагороду, за рахунок якої утворюється прибуток банку.

Комерційні банки виступають суб'єктами ринкової економіки, вони діють одночасно на механізмах саморегуляції і самоуправління, працюють в умовах ризику. Як важливий сектор економіки комерційні банки постачають у народне господарство додаткові грошові ресурси. Діяльність банків не обмежується акумуляцією і розміщенням коштів підприємств, організацій і населення.

Вони сприяють нагромадженню капіталу, не лише активно втручаючись в усі сфери господарського життя, але й безпосередньо беруть участь у функціонуванні капіталу або здійснюючи контроль над ним. Завдяки банкам

діє механізм розподілу і перерозподілу капіталу за сферами й галузями виробництва, який значною мірою забезпечує розвиток народного господарства залежно від об'єктивних потреб виробництва. Фінансуючи додаткові потреби підприємств промисловості, транспорту, сільського господарства, банки уможливають утворення прогресивної відтвореної структури народного господарства.

Комерційним банкам забороняється діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі, страхування. Законодавством обмежена можливість комерційного банку мати у власності нерухомість.

Виняткове значення має закріплення на законодавчому рівні розмежування відповідальності держави та комерційних банків. Банки не відповідають по зобов'язаннях держави, а держава не відповідає по зобов'язаннях банків, крім випадків, коли сторони беруть на себе таку відповідальність (ст. 5 Закону України "Про банки і банківську діяльність").

Закон передбачає також можливість створення комерційними банками спілок, асоціацій та інших об'єднань для координації своєї діяльності і захисту своїх інтересів. Комерційні банки, будучи юридичними особами і здійснюючи господарську діяльність, як правило, не повинні виконувати адміністративні повноваження. Однак, згідно з правилами НБУ, на комерційні банки покладається обов'язок перевіряти додержання підприємствами, організаціями порядку ведення касових операцій, а також контроль за валютними операціями резидентів і нерезидентів, здійснюваних через уповноважені банки. Роль комерційних банків зумовлена виконуваними основними функціями:

- мобілізація тимчасово вільних коштів і перетворення їх у капітал.
- кредитування підприємств, держави і населення.
- здійснення розрахунків і платежів у господарстві.
- випуск кредитних грошей.
- емісійно-засновницька діяльність, що здійснюється шляхом випуску і розміщення цінних паперів.
- консультування, надання економічної та фінансової інформації.

Останнім часом у сфері діяльності комерційних банків спостерігаються тенденції розширення їх функцій з метою універсалізації роботи, підвищення ефективності банківської діяльності та одержання прибутків. Комерційні банки можна класифікувати за різними критеріями, основними з яких є функціональна і клієнтські ознаки.

За функціональною спеціалізацією розрізняють банки реконструкції та розвитку, інвестиційні, ощадні, іпотечні, трастові, емісійні, зовнішньоторгові. За формою власності – державні, кооперативні, приватні, змішані. За приналежністю статутного фонду й способу його формування – пайові та акціонерні банки. Пайові банки утворюються за рахунок пайових внесків засновників (пайовиків) у формі товариств з обмеженою відповідальністю. Акціонерні банки в Україні створюються закритого або відкритого типу.

Акціонерний банк – це такий вид комерційного банку, що створюється у формі акціонерного товариства. Порядок створення і діяльності акціонерних банків визначається Законами України "Про банки і банківську діяльність", "Про господарські товариства", "Про цінні папери і фондову біржу" та ін. Акціонерний банк – це кредитна установа, що являє собою об'єднання на підставі угоди коштів фізичних і юридичних осіб (у тому числі іноземних) з метою спільної господарської діяльності та одержання прибутку. Статутний капітал акціонерного банку формується лише за рахунок власних коштів акціонерів. Частка кожного акціонера не повинна перевищувати 35 відсотків статутного фонду банку.

Основний капітал акціонерного банку формується шляхом емісії та продажу акцій фізичним та юридичним особам, а потім збільшується за рахунок капіталізації прибутку й випуску нових акцій. Статутний фонд акціонерного банку утворюється з основним капіталом, поділеним на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості. Розмір статутного фонду визначається акціонерами банку, але не може бути меншим за розмір, встановлений НБУ. Акціонерний банк реєструється НБУ у місячний термін з дня подачі передбачених законодавством документів.

Акціонерний банк діє на підставі установчого договору та статуту. У статуті фіксуються цілі діяльності акціонерного банку, розмір та порядок утворення фондів, склад і компетенція органів та обов'язково такі відомості: види акцій, що випускаються, номінальна вартість акції, співвідношення акцій різних видів, кількість акцій, що купуються засновниками, наслідки невиконання зобов'язань з викупу акцій.

Акціонерний банк є юридичною особою, виступає власником свого майна, має повну господарську самостійність у питаннях вибору форм управління, використання прибутку, несе відповідальність за зобов'язаннями тільки своїм майном, а акціонери відповідають за зобов'язання банку лише в межах належних їм акцій. Акціонерний банк може мати філії і представництва на території України та за кордоном, але за письмовою згодою НБУ.

За територіальною ознакою розрізняють банки: міжнародні, загальнонаціональні, регіональні та міжрегіональні, що обслуговують декілька регіонів країни. За видами здійснюваних операцій комерційні банки бувають універсальні та спеціалізовані.

Універсальні банки здійснюють широке коло банківських операцій і надають різноманітні послуги, перелік яких намагаються розширяти. Сучасні комерційні банки здатні виконувати понад 200 різних видів банківських операцій і послуг.

Спеціалізовані банки здійснюють деякі банківські операції, які тісно пов'язані з особливостями господарської діяльності підприємств, специфікою виробництва і збуту продукції тощо (промислові, сільськогосподарські, будівельні, торгові, біржові, ощадні та ін.) .

За масштабом діяльності розрізняють крупні, середні та дрібні банки. Однак діюче законодавство не містить конкретних критеріїв щодо віднесення банків до тієї чи іншої групи.

Відповідно до Законів України "Про банки і банківську діяльність", "Про іноземні інвестиції" на території України можуть діяти банки, статутний фонд яких сформований за рахунок українських юридичних і фізичних осіб; банки за участю іноземного капіталу (спільні банки); іноземні банки, статутний фонд яких формується за рахунок коштів нерезидентів – іноземних юридичних і фізичних осіб.

Отже, для ефективного функціонування і розвитку банківської системи необхідна подальша структуризація і спеціалізація комерційних банків, розвиток різних видів банківських установ, що сприятиме розширенню діапазону банківських операцій і фінансових послуг і забезпечить вдосконалення кредитно-фінансового механізму в країні.

Порядок створення і діяльність комерційних банків регламентується Законами України "Про банки і банківську діяльність", "Про господарчі товариства", "Про цінні папери і фондові біржі", "Про підприємство", "Про іноземні інвестиції" та інші, а також Тимчасове положення про порядок створення, реєстрацію комерційних банків та здійснення нагляду за їх діяльністю, затвердженим Правлінням НБУ 17 липня 1992 року, із значними змінами і доповненнями у нього протягом останніх років.

Комерційні банки не мають права здійснювати операції на некомерційних засадах. Не повинні використовуватися кошти підприємств, які зберігаються на рахунках у банку, на безвідплатній основі. Підприємствам мають сплачуватися відсотки за такі кошти. Комерційна банківська діяльність несумісна з безоплатним виконанням кредитними установами багатьох банківських операцій. За всі операції (ведення рахунків клієнтів, здійснення розрахункових операцій за їхнім дорученням, фінансування капітальних вкладень, касове виконання державного бюджету, надання консультаційних послуг з відкриття рахунків, застосування правил кредитування, касове обслуговування підприємств і установ тощо) банк має отримувати відповідну плату.

В умовах комерціалізації банківської діяльності кредитні ресурси мають розміщуватися з найбільшою вигодою для банку і позикоодержувачів при дотриманні загальнодержавних інтересів. Кошти, що акумулюються банками, повинні спрямовуватися у першу чергу на здійснення ефективних проектів, які забезпечують розвиток пріоритетних галузей і сфер економіки, прискорення науково-технічного прогресу, нарощування виробництва товарів народного споживання і послуг, вирішення інших соціально важливих завдань.

Перехід до ринкових відносин багато в чому залежить від ліквідації монополізму в банківській системі. У зв'язку з цим у системі комерційних банків діють не лише спеціалізовані банки. В останні роки в Україні виникли галузеві комерційні банки, а також комерційні банки громадських організацій, акціонерних товариств тощо.

10.4. Акціонерний капітал

Акціонерне товариство – це підприємство, капітал якого утворюється за рахунок внесків його учасників (акціонерів) шляхом придбання ними акцій. Капітал утворений таким чином називається акціонерним капіталом. Акціонерні товариства в капіталістичних країнах почали виникати ще в 19 ст. У сучасних умовах практично весь великий капітал світу є акціонерним. В Україні акціонерна форма господарювання почала формуватися недавно, з моменту проголошення самостійності. Поштовхом для цього стало: а) необхідність мобілізації і концентрації індивідуальних капіталів для розбудови економіки й створення власного виробничого потенціалу; б) необхідність створення умов для тісного поєднання безпосереднього виробника із засобами виробництва шляхом перетворення його на співвласника підприємства; в) роздержавлення й приватизація власності, яка має за мету створити багатокладну економіку й ефективного власника.

Акціонерні товариства бувають двох видів: а) закриті – акції розповсюджуються між засновниками; б) відкриті – акції вільно розповсюджуються за підпискою, купуються й продаються на фондовій біржі.

2. *Акція* – цінний папір, який свідчить про внесення певного паю в капітал акціонерних товариств й дає право її власнику на отримання доходу у формі дивіденду. Функції акції.

а) акція є свідоцтвом про внесення паю до сукупного капіталу акціонерних товариств ;

б) акції є титулом власності й безпосередньо самою власністю.

Власник акції користується нею як власністю – він може отримувати на неї дивіденди, продати, подарувати, закласти в банку ;

в) вона дає право на отримання дивіденду (доходу) пропорційно вартості акції й величині отриманого акціонерним товариством прибутку;

г) акції виступають як джерело здійснення інвестиційного процесу, фінансування капіталовкладень, пов'язаних з технічним розвитком підприємств;

д) контрольна функція – людина, яка володіє акціями прямо чи безпосередньо має право контролю й участі в справах акціонерних товариств.

Види акцій:

Привілейовані акції своїм власникам гарантують першочергову виплату дивідендів у фіксованих процентах до номінальної вартості акції. Вони забезпечують також пріоритетну участь у розподілі майна на випадок ліквідації акціонерних товариств .

Прості або звичайні акції дають право участі їх власнику у справах. А підприємства: брати участь у загальних зборах акціонерів, бути обраним до складу правління, спостережницької ради або ревізійної комісії.

Акції можуть продаватися. Ціна, за якою акції продаються й купуються на біржі, називаються курсом акцій.

Певну частину акцій засновники залишають у себе для того, щоб здійснювати контроль над акціонерним підприємством і забезпечувати собі максимум прибутку від його діяльності. Теоретично – це 50% всіх випущених акцій і плюс ще одна. Тобто це найбільша кількість акцій, яка зосереджується в руках одного акціонера. Тому при голосуванні (кожна акція дає голос) з тих чи інших питань діяльності акціонерних товариств, власник такого пакета акцій, який отримав назву контрольного пакета.

Згідно із законом “Про господарські товариства” засновниками можуть бути юридичні і фізичні особи. Засновники укладають договір, який визначає порядок здійснення ними спільної діяльності зі створення акціонерних товариств, відповідальність перед акціонерами. Процес створення акціонерних товариств включає певні етапи:

- оголошення про намір створити акціонерне товариство ;
- проведення підписки на акції;
- проведення установчих зборів;
- державна реєстрація товариства.

Акціонерне товариство має право випускати цінні папери. Акції можна придбати: при заснуванні товариства за підпискою; при додатковому випуску акцій у зв'язку зі збільшенням статутного фонду; в попереднього власника за цінами домовленості або на фондовій біржі; у спадщину, у випадку права наслідування юридичних осіб.

Органами управління акціонерних товариств є: загальні збори акціонерів, спостережна рада; правління; контрольно-ревізійна комісія (схема).

Органами управління акціонерних товариств є: загальні збори акціонерів, спостережна рада; правління; контрольно-ревізійна комісія (схема).

Акціонерний капітал утворюється з внесків акціонерів шляхом придбання ними цінних паперів – акцій. У зв'язку з особливостями утворення акціонерний капітал існує в двох вимірах: у формі засобів виробництва, залучених на підприємстві, і у формі цінних паперів – акцій та облігацій. Капітал, що функціонує у виробництві, має певну вартість і в процесі кругообігу та самозростання послідовно виступає в одній із трьох функціональних форм і виконує відповідну функцію. Промисловий капітал з усіма його відособленими формами являє собою реальний капітал. Інакше кажучи, реальний капітал – це той, що функціонує у виробництві.

Але поряд з реальним капіталом, що зайнятий у виробництві, існують акції і облігації, які представляють засоби виробництва. Акції та облігації самі по собі ніякої вартості не мають, крім мізерної вартості паперу, на якому вони віддруковані. Вони становлять собою лише титул власності, який дає право на дохід у формі дивіденду чи проценту.

Завдяки здатності приносити дохід їх власникам акції та облігації сприймаються як капітал. Але це капітал не дійсний, а фіктивний. Отже, *фіктивний капітал* – це сума всіх акцій та облігацій суспільства. У той час як

реальний капітал функціонує в процесі виробництва, фіктивний у формі цінних паперів здійснює самостійний рух на фондовій біржі.

Одна з особливостей *реального капіталу* полягає в тому, що після завершення кругообігу він повертається до його власника. А ось власник акції не має права на одержання назад свого грошового капіталу. Щоб повернути свої капітали, він повинен продати акції на ринку цінних паперів. Залежно від курсу акцій він може одержати при цьому більше чи менше грошей в порівнянні з тими, що сам вклав в акції, проте за будь-яких обставин грошовий капітал, що повернеться, не буде частиною реального, того що функціонує у виробництві.

Фіктивний капітал виникає на основі реального капіталу. Якби не було капіталу, який створює додаткову вартість, то не міг би виникнути і розвиватися фіктивний капітал, який претендує на присвоєння частини додаткової вартості, хоча сам її не створює. Фіктивний капітал не є чимось випадковим для розвинутого товарного виробництва: він закономірно виникає на основі позичкового капіталу. Всі цінні папери, які дають право на дохід, за своєю економічною суттю – документи, що відображають рух позичкового капіталу.

Щоправда, позичковий капітал у більшості випадків використовується функціонуючим капіталістом, відтворюється в ході кругообігу промислового капіталу і після повертається до його власника з процентом, у той час як фіктивний капітал ніякого безпосереднього відношення до руху промислового капіталу не має. Після першого випуску акцій, коли капітал, що дорівнює їх величині, почав свій рух у виробництві як реальний капітал, цінні папери попадають на фондову біржу і стають об'єктом купівлі-продажу незалежно від ходу відтворення і руху всього промислового капіталу. Одна і та ж акція може бути продана і куплена десятки разів. Ця особливість фіктивного капіталу є типовою для всіх його форм – векселів, застав, акцій, облігацій тощо.

Грошова сума, що позначена на акції, називається *номінальною вартістю акції*. Ціна, за якою продаються і купуються акції на ринку цінних паперів, називається *курсом акцій*.

Покупець купує акції задля одержання доходу у вигляді *дивіденду*. Тому, чим вищий дивіденд, тим вищим буде курс акцій, і навпаки. Поряд з цим, купуючи акції, покупці розраховують одержати дохід на свій капітал не менший, ніж той, який вони могли б одержати, якби свій капітал віддали в позику. Покупець погодиться заплатити за акцію таку суму грошей, яка, будучи покладеною в банк, давала б такий же дохід, як і дивіденд на акцію. Оскільки дивіденд і процент за величиною, як правило, не збігаються, стільки ціна акції досить часто не збігається з її номіналом.

Припустимо, що акція приносить щорічний дивіденд у 9 дол. і що позичковий процент дорівнює 3, тобто на кожен сотню доларів, вкладену в банк, вкладник одержує щорічний дохід в 3 дол. Щоб одержувати щорічно 9 дол., йому потрібно було б вкласти в банк 300 дол. Але замість цього власник грошей може придбати акцію, яка приносить протягом року ті ж 9 дол.,

заплативши за неї ті ж 300 дол.

Курс акцій, таким чином, дорівнює дивіденду поділеному на позичковий процент і помноженому на 100, тобто за формулою:

$$\text{Курс акцій} = \text{дивіденди} / \text{позичковий процент} * 100 \quad (10.1)$$

Отже, курс акцій прямо пропорційний величині дивіденду і обернено пропорційний рівню позичкового проценту. Акції, що випускаються акціонерним товариством, поділяються на привілейовані і звичайні (прості).

Акціонерне товариство, як і будь-яке капіталістичне підприємство, базується на використанні найманої праці і своєю метою має одержання прибутку. Як і кожне підприємство, воно одержує середній прибуток. Його розподіл здійснюється за рішенням товариства. Частина прибутку використовується для розширення виробництва і поповнення резервного капіталу, ще одна частина витрачається на виплату посадових окладів та премій керівному персоналу товариства і сплату податків. Після цього частина прибутку, що залишилася, розподіляється між акціонерами пропорційно кількості наявних у них акцій. Тобто виплачуються дивіденди.

Засновники акціонерного товариства одержують високі прибутки. Цей прибуток утворюється за рахунок різниці між продажною ціною або курсом акцій, з одного боку, і вартістю реального і функціонуючого капіталу акціонерного товариства – з іншого.

Припустимо, що капітал, вкладений у підприємство, – 100 тис. доларів, число акцій 1000, тобто номінальна ціна акції – 100 дол. Якщо акціонерне товариство забезпечить дивіденд у розмірі 10 доларів на акцію, а позичковий процент становитиме 5, то ціна однієї акції зросте до 200 дол. Отже, засновники, вклавши в підприємство 100 тис. дол., по закінченні першого року, коли будуть виплачені дивіденди, можуть продати всі акції за 200 тис. дол. Різниця в 100 тис. дол. і буде прибутком від засновництва.

Цей вид прибутку виникає завжди, коли створюється нове акціонерне товариство або відбувається перетворення підприємств в акціонерні товариства. Для одержання засновницького прибутку таким чином засновники повинні мати власний великий капітал, достатній для організації підприємства, яке давало б звичайний прибуток.

Якщо для організації підприємства засновники звертаються за позикою в банк, то прибутком від засновництва вони повинні ділитися з банком. Тому досить часто застосовується інший спосіб одержання прибутку від засновництва.

Цей спосіб звільняє засновників від необхідності вкладати власний капітал у підприємство, що засновується. Цей спосіб такий. Виходячи з майбутнього нормального прибутку підприємства, здатного забезпечити виплату дивіденду в сумі 10 дол., і враховуючи, що позичковий процент становить 5, засновники при організації акціонерного товариства відразу випускають у продаж акції на 200 тис. дол., хоча дійсні затрати на організацію підприємства становлять 100 тис. дол. Продавши 2000 акцій за їх номінальною ціною по 100 дол. за штуку, засновники зберуть з широкої

публіки 200 тис. дол. і привласнять 100 тис. дол. засновницького прибутку. Така операція називається розводненням капіталу. Сплачуючи 100 дол. за акцію, покупець також не зазнає ніяких збитків, оскільки він одержує на неї 5% доходу і може її при потребі продати також за 100 дол.

Вище керівництво акціонерного товариства, а це практично його засновники, добиваються високих прибутків для себе за допомогою впливу на курс акцій та операцій з ними. Якщо не брати до уваги коливання пропозиції та попиту на акції, то курс акцій, як зазначалося, залежить від двох факторів – від рівня позичкового проценту і розмірів дивіденду. Акціонерне товариство немає можливості впливати на рівень позичкового проценту. Але воно робить вплив на курс своїх акцій шляхом зміни розмірів дивіденду залежно від розміру прибутку. Проте розміри дивіденду можуть зростати або падати і при незмінній величині прибутку. Якщо правління акціонерного товариства прийме рішення в цьому році збільшити відрахування у резервний капітал і в амортизаційний фонд, то це зменшить величину дивіденду і викличе падіння курсу акцій. Якщо, навпаки, то частина прибутку, що перебуває в резервному капіталі, буде розподілена між акціонерами і розмір дивіденду зросте, а водночас при незмінних інших факторах зросте і курс акцій.

Коли в результаті названих дій правління акціонерного товариства курс акцій падає, тоді дрібні акціонери, не маючи правдивої інформації про справжню ситуацію на підприємстві, продають акції за заниженим курсом. У цей час великі акціонери, як правило, власники контрольного пакета акцій, скуповують акції. Пізніше, прийнявши рішення про збільшення виплат на акції, власники контрольного пакета акцій впливають на зростання курсу акцій. У цих умовах вони прагнуть продати раніше скуплені акції. Таким чином, вони добиваються подвійної користі: по-перше, привласнюють різницю між тією сумою грошей, яку вони заплатили раніше за куплені акції і тією, яку одержують від продажу акцій після підвищення їх курсу; по-друге, привласнюють значну частину раніше прихованого від розподілу прибутку.

Акції, облігації та інші цінні папери мають свій власний ринок, головну частину якого становить фондова біржа. Фондова біржа діє на основі певних нормативних документів держави. На фондових біржах купуються і продаються цінні папери багатьох компаній.

Головна постать на фондовій біржі – це посередники. Серед них виділяються маклери, брокери, дилери. Маклери здійснюють комунікації між продавцями та покупцями, але умови біржової угоди встановлюють самостійно. За надану послугу маклер одержує винагороду. Брокери сприяють досягненню угод між зацікавленими сторонами – клієнтами. Як правило, брокери укладають угоди за дорученням клієнтів, одержуючи за це винагороду. Дилер за свої кошти купує цінні папери з метою подальшого перепродажу для одержання прибутку.

На фондовій біржі здійснюються два типи операцій: курсові та ф'ючерсні. Курсові операції – це такі, коли за продані цінні папери в той же час сплачуються гроші. Ф'ючерсні (майбутні) операції – це такі, коли за

отримані цінні папери плата здійснюється не відразу, а через деякий час. У цьому випадку різницю між курсами цінних паперів на момент продажу і на момент фактичної плати за них привласнює один з партнерів по операції.

На фондовій біржі поширена спекуляція цінними паперами. Спекулянти поділяються на дві групи. Одна група веде лінію на зниження курсу акцій, інша – на підвищення. Прибуток, отриманий внаслідок спекуляції, називається курсовим прибутком. Стихійні сплески біржової активності іноді призводять до фінансового краху. Тому в розвинутих країнах створений механізм державного контролю за діяльністю бірж.

Навчальний тренінг

Ключові поняття

Торгівля, торговельний капітал, сфера обігу, конкуренція, витрати обігу, покупець, торговельний підприємець, позичковий капітал, відсоток, процентна ставка, кредит, кредитно-банківська система, банк, акціонерний капітал, акціонерні товариства, акції, біржі.

Контрольні питання

1. Назвіть основну функцію торговельного капіталу.
2. Розкрийте роль торговельного капіталу в економічному прогресі суспільства.
3. Назвіть джерела торговельного прибутку.
4. У чому полягає протиріччя формули руху торговельного капіталу.
5. Які особливості утворення й економічний зміст торговельного прибутку?
6. Проведіть розбіжності між оптовою й роздрібною ціною.
7. Дайте визначення позичковому капіталу й перелічіть основні джерела його утворення.
8. Що собою представляє кредит? Як ви уявляєте собі натуральну форму кредиту?
9. Дайте характеристику комерційного кредиту.
10. Дайте характеристику банківського кредиту.
11. Охарактеризуйте операції банків.
12. Із чого складається банківський прибуток?
13. Визначте умови формування акціонерних товариств.
14. Дайте характеристику основним типам акцій.
15. Визначте роль біржі в обігу акцій.

Тема 11. Підприємництво в аграрній сфері

11.1. Земельна власність – основа аграрних відносин

Сільськогосподарське виробництво – особливо важлива сфера діяльності людини і суспільства. Його продукти є головним джерелом задоволення потреби людини в їжі, сировиною, багатьох інших благ. У такому розумінні сільськогосподарське виробництво розглядається як основна галузь економіки.

Усі великі суспільні рухи та конфлікти, у тому числі революції, мали в основі необхідність змін у відносинах власності на засоби виробництва. Передусім це стосувалося відносин власності на землю – основний засіб виробництва в межах аграрної цивілізації (за якої основним засобом виробництва, а отже, й основною формою багатства була оброблювана земля) первіснообщинного, рабовласницького та феодального способів виробництва.

Земельна власність (власність на землю) – відносини між людьми щодо належності, володіння, розпорядження та використання землі.

Об'єктом відносин земельної власності є будь-які землі – ті, що використовуються як засіб сільськогосподарського виробництва, й ті, на яких розташовані підприємства промислового виробництва, транспорту, шляхів сполучення, зв'язку, інших галузей економіки, а також житло, приміщення соціальної сфери (освіти, охорони здоров'я тощо). У вузькому розумінні земельна власність – це відносини між людьми щодо належності, володіння, розпорядження та використання землі як засобу сільськогосподарського виробництва. Саме у цьому розумінні земельна власність є основою аграрних відносин.

Аграрні відносини постають як економічна форма буття земельної власності. Це означає, що власність на землю розгортає себе у сукупності цих відносин і через них виявляє свої сутнісні властивості, визначає їх соціально-економічний характер. Обумовлюється він історичним типом, видом і формою земельної власності. Тому аграрні відносини є відносинами економічної реалізації певної власності на землю. У їх межах і через них суб'єкти аграрних відносин здійснюють володіння, розпорядження і використання землі (первинне привласнення) в процесі виробництва продукції сільського господарства та присвоюють (вторинне привласнення) увесь чи певну частку створеного продукту або доходу від його продажу, що залежить від форми власності на землю.

Видом і формою власності на землю визначаються і *суб'єкти аграрних відносин* – особи, яким належить земля, які реально володіють і розпоряджаються нею, використовують її. Ними у відповідні епохи були первісна община та її індивіди; окремі родини та індивіди; рабовласники і раби; феодалі і кріпосні селяни; прості товаровиробники (фермери); орендарі землі і наймані працівники; держава.

У межах аграрної цивілізації склалися такі різновиди аграрних відносин,

які відрізнялися насамперед особливостями відносин власності на землю. Так *первіснообщинний спосіб виробництва* ґрунтувався на спільній власності на землю; *рабовласницький спосіб виробництва* (антична форма – в древній Греції та Римі) – на приватній власності на землю, хоча підставою для цього було членство в общині; азіатська форма (в древньому Дворіччі – на державній власності; германська форма – на змішаній, за якої власниками землі були і община, і в її межах глава сім'ї, що обумовлювалося потребами сімейно-індивідуального господарства).

Феодальний спосіб виробництва ґрунтувався на приватній власності на землю та особистій залежності кріпосного селянина від феодала, поміщика (пана). За цього способу виробництва феодал (поміщик) реалізовував свою власність на землю у формі панщини (кріпак відпрацьовував певну кількість днів на пана) за право виробити продукти для прожиття на наданій паном селянину землі (відробіткова рента). Згодом панщина була замінена оброком – плата панові-власнику за наділ землі натуральними продуктами (продуктова рента), а потім – грошми (грошова рента).

Особливості земельної власності, аграрних відносин та їх суб'єктів визначалися умовами життєдіяльності людей епохи аграрної цивілізації, насамперед рівнем розвитку продуктивних сил, кліматичними та географічними чинниками, традиціями народів тощо.

Протягом наступних епох і цивілізацій еволюціонували і відносини власності на землю, передусім під впливом рівня розвитку продуктивних сил суспільства, особливо знарядь праці та джерел енергії. У цьому процесі людина ставала менш залежною від усіх видів співжиття, внаслідок чого сформувалася приватна власність, у тому числі приватна власність на землю.

Розвиток аграрних відносин завжди залежав від рівня розвитку продуктивних сил, суспільного поділу і кооперації праці, техніко-технологічних способів виробництва, які обумовлювали землеволодіння, землекористування, а отже, й рівень сільськогосподарського виробництва. Оскільки земля є унікальним, обмеженим вселюдським ресурсом, держава повинна одночасно дбати про максимально сприятливі умови ефективного її використання в інтересах господарюючих суб'єктів і народу, збереження її для майбутніх поколінь.

Там, де аграрні відносини відставали від загальноекономічного поступу держав, а форми і масштаби господарювання в цій сфері не сягали рівня нових потреб суспільства, надбудовчі, владні інститути намагалися методом аграрних реформ, іноді навіть революційних, приводити у відповідність з інтересами суспільства відносини й потенціал аграрного сектора економіки.

Промислова революція, яка породила індустріальну цивілізацію, створила сприятливі умови для розвитку капіталізму. А тому радикальні зміни в земельних відносинах відбулися у процесі зародження, становлення та розвитку *капіталістичного способу виробництва*. В Англії, наприклад, дрібних землевласників силоміць позбавляли земельних ділянок, на яких формувалися агропідприємства капіталістичного типу. Французька революція

(1789 – 1793) ліквідувала феодальне землеволодіння, на місці якого постали дрібноселянські господарства фермерського типу. Подібні процеси відбувалися і внаслідок реформ у Пруссії (1807 – 1811), в Німеччині та Австро-Угорщині внаслідок революції (1848) та в Російській імперії внаслідок відміни кріпацтва (1861), до складу якої належала більша частина території України. У цих державах також ліквідовувалися феодальні, кріпосницькі земельні відносини, створювалися дрібні господарства вільних селян (фермерів), формувалися капіталістичні земельні відносини. Зокрема, пруським шляхом – повільного обуржуазнення поміщиків і американським – шляхом формування капіталістів-підприємців, тобто фермерів, одразу після рабства. Так своєрідно розвивалися аграрні відносини у США, тому що на більшості території цієї країни феодалізму не було. Згідно з прийнятим під тиском народу законом про земельні наділи (1862) кожен громадянин, досягнувши 21 року, мав право (за певний внесок) одержати ділянку землі (гомстед), яка з часом переходила у його приватну власність.

Специфіка аграрних відносин залежить від географічного розташування земельних масивів, історичних традицій і звичаїв народу, можливості вирощувати в конкретних природно-кліматичних умовах певних рослин і тварин тощо. Якщо на сьогодні у країнах Африки, Латинської Америки, Азії 70–90 % населення працює у сільському господарстві, то у високорозвинутих країнах Заходу, де аграрні відносини функціонують на основі приватної власності на землю, навіть 2–4 % (загалом у передових країнах – 5 %) зайнятого населення справляється з виробництвом продукції в цій сфері. В Україні в сільському господарстві зайнято 16 – 17 % населення.

Загальною тенденцією розвитку аграрних відносин у ХХ – на початку ХХІ ст. є формування великих сільськогосподарських підприємств, заснованих на приватній власності (так званих ферм), колективних підприємств (кооперативів фермерів) за рахунок поширення орендної форми господарювання.

Аграрні відносини відображають у своєму бутті внутрішню структуру земельної власності. Основними складовими аграрних відносин за будь-якої форми, виду і типу земельної власності є відносини належності землі конкретним суб'єктам: окремій людині, групі осіб, юридичній особі, суспільству в особі держави (державна форма власності), територіальній громаді (муніципальна форма власності) тощо – та відносини землеволодіння, серед яких виокремлюють землерозпоряджання і землекористування.

Відносини належності землі конкретним суб'єктам. Вони виявляють сутність належності як вольового, свідомого відношення людини до землі як до своєї. У процесі реалізації цих відносин люди ставляться один до одного як власники або не власники землі, а до землі – як до своєї або чужої. Належність як ідеальне (мислене) відношення до речі як до своєї не містить у собі реальних дій, які може здійснити з нею її власник, а тому не є відносинами економічної реалізації земельної власності. Економічна реалізація власності на землю здійснюється через відносини землеволодіння, землерозпоряджання та

землекористування, які обумовлюються економічними інтересами, волею її власника.

Відносини землеволодіння. На відміну від відносин належності вони є діяльними відносинами, оскільки володіти будь-якими предметами означає щось учиняти з ними. Тому відносини землеволодіння, землерозпоряджання та землекористування є відносинами до землі як об'єкта господарювання, а не як до свого або чужого об'єкта. Можна володіти землею (господарювати на ній), не будучи її власником, що і здійснює орендар землі. На цій основі політична економія розрізняє зміст відносин належності землі та зміст відносин землеволодіння. Виявляється зміст відносин землеволодіння у відносинах землерозпоряджання та землекористування, які є структурними складовими відносин землеволодіння.

Відносини землерозпоряджання. У них втілюються безпосередньо воля та інтереси землевласника. Змістом цих відносин є економічні суспільні способи володіння землею та функціонування суб'єктів відносин землерозпоряджання. Основними суспільними способами землеволодіння, якими формуються і в яких виявляються відносини землерозпоряджання, є використання землі як засобу сільськогосподарського виробництва її власником чи орендарем, надання землі її власником в оренду чи заставу фінансовій установі з метою одержання кредиту, продаж землі тощо.

Усі суспільні способи (форми) землеволодіння опосередковуються різними за змістом економічними відносинами між різними економічними суб'єктами: земельним власником і орендарем;

земельним власником і кредитною установою (іпотечним банком); земельним власником і покупцем землі. Кожна з цих форм відносин розпоряджання землею приносить їх суб'єктам певні доходи: земельному власнику – дохід від продажу виробленої продукції або орендну плату за надання землі в оренду; орендареві – дохід від продажу виробленої продукції або орендну плату від суборенди (передання орендарем землі в тимчасове користування іншій особі) землі; кредитній установі – дохід у формі позичкового відсотка.

Відносини землекористування. У межах цих відносин землю використовують як засіб виробництва. Їх змістом є виробництво сільськогосподарських продуктів. За своєю економічною сутністю це процес привласнення землі, оскільки будь-яке виробництво є привласненням індивідом предметів природи в межах певних техніко-технологічних і економічних виробничих відносин. Адже у процесі виробництва сільськогосподарських продуктів його суб'єкти опановують властивості землі, природні процеси, техніку і технологію сільськогосподарського виробництва, завдяки чому оволодівають ними, тобто привласнюють їх.

Водночас здійснення всіх технологічних процесів з виробництва сільгосппродуктів (обробіток, поліпшення (зволоження, осушення) землі, догляд за рослинами і тваринами, збір урожаю тощо) змушує суб'єктів використання її (незалежно від того, є вони її власниками чи орендарями)

вступати в економічні відносини з тим, хто виробляє чи продає засоби сільськогосподарського виробництва з метою їх придбання, а також у відносини продажу продукції з її покупцями (споживачами) з метою отримання доходу.

Отже, відносини землекористування як складова аграрних відносин є сукупністю трудових (техніко-технологічних) і економічних відносин, у яких перебувають між собою всі суб'єкти сільськогосподарського виробництва: власники землі, безпосередні виробники сільгосппродуктів, продавці засобів виробництва та покупці продукції сільського господарства.

Усі ці процеси за різних типів і форм власності відбуваються неоднаково. Тому відносини між учасниками аграрного виробництва в кожному регіоні, країні, суспільстві залежать від відносин власності на землю, техніко-технологічного і соціально-економічного способів виробництва з властивими їм відносинами у сферах виробництва, розподілу, обміну та споживання.

11.2. Сутність орендних відносин. Земельна рента

Якщо суб'єктом відносин землекористування є земельний власник, то і вироблений продукт, і дохід від його продажу належить тільки йому. Проте якщо земля використовується на правах оренди, то між земельним власником і орендарем як суб'єктом господарювання на чужій землі виникають орендні відносини. Існували вони за рабовласницького та феодального ладу, проте найвищого розвитку набули за капіталізму.

Аграрні відносини за рабовласницького ладу. Вони ґрунтувалися на приватній власності на землю та раба, як і на інші речові знаряддя праці. У цих умовах співвідношення необхідного й додаткового робочого часу, необхідної (на себе) й додаткової (на власника землі) праці, необхідного і додаткового продукту практично не мало значення, бо рабовласник присвоював увесь продукт праці раба, з якого виділяв йому мінімальну частку, необхідну для відтворення здатності раба до праці.

Колони – напіввільні раби та вільні дрібні землевласники – також були учасниками рабовласницьких аграрних відносин, а отже, і творцями ренти. Тому з розпадом рабства й зародилася відробіткова, а потім продуктова (оброк) земельна рента, форми яких стали панівними при феодализмі.

Аграрні відносини за феодализму. Ці відносини базувалися на приватній (феодальній) власності на землю та експлуатації особисто і поземельно – залежних від панівного класу (феодалів) безпосередніх виробників, які були закріплені за конкретними наділами землі. У такий спосіб поєднувалося велике феодальне землеволодіння і дрібне селянське (надільне) землекористування. Не маючи у власності землі, селянин господарював належними йому (власними) засобами виробництва.

Особиста залежність селян від феодалів була неекономічним примусом до додаткової їх праці на власника землі, наслідком якої був додатковий продукт. Поземельна залежність, яка виникала у процесі формування

феодално – залежного селянства, призводила до того, що селянин, не маючи права власності на землю, міг її отримати в користування у нового власника, тільки сплативши йому певну ренту. Форми реалізації власності поміщика, феодала – відробіткова, продуктова (оброк) та грошова ренти – і є основною характеристикою трьох ступенів розвитку феодалізму. Та все ж, попри певну їх відмінність, сутністю феодальної ренти була експлуатація феодалами кріпаків, яка проявлялася у присвоєнні ними всієї додаткової праці кріпаків (продукту). Феодал залишав кріпакові лише необхідну для підтримання його життя частину продукту. Тому *феодална рента за матеріально-речовим змістом* є додатковою працею, економічним результатом якої був весь додатковий продукт. За *соціально-економічним змістом* вона відображає відносини між феодалами і кріпаками.

Аграрні відносини за капіталізмом. У процесі первинного нагромадження капіталу руйнувалися феодальні земельні відносини. Безпосередніх виробників, позбавляючи землі, засобів виробництва, перетворювали на найманих робітників. Їх потребували ті, хто нагромадив багато землі (земельні власники), а також гроші та засоби виробництва (капіталісти).

Саме капіталісти найчастіше орендують земельні ділянки у землевласників, господарюють на них, наймаючи робочу силу. У певні строки капіталіст-фермер сплачує землевласникові орендованої ділянки певну суму грошей за право використовувати свій капітал у цій сфері виробництва.

Земельна рента – специфічна економічна форма реалізації земельної власності, дохід, який присвоює власник землі, здавши її в оренду.

Така форма доходу не залежить від того, на які потреби використовується земля (вирощування сільгосппродуктів, будівництво, видобуток корисних копалин та ін.). Сплачується земельна рента протягом усього строку, обумовленого угодою про здачу ділянки землі в оренду.

В Ірландії, наприклад, в оренді перебуває 8 % сільськогосподарських угідь, у Данії – 18, Італії – 20, Греції – 21, Великобританії – 28, Нідерландах – 37, Франції – 53, Бельгії – 68 %. Розширюється сфера орендних відносин і в країнах, що розвиваються: в Ірані 60 %, Панамі 75 % селян є орендарями. У деяких західних країнах (Великобританія, Німеччина) майже на п'ятій частині орендованих земель поширені сімейні форми оренди, коли батьки передають свої земельні ділянки в оренду комусь із членів сім'ї (спадкоємцю), що дає змогу сплачувати менший податок. На такій основі, застосовуючи власну працю, функціонують сімейні ферми. Це один із найпоширеніших видів сільськогосподарських підприємств. Більшість із них є дрібними. Основну частину сільськогосподарської продукції (від 2/3 до 3/4 загального виробництва) виробляють великі високо механізовані та вузькоспеціалізовані ферми, які використовують найману працю, їх приблизно 10 – 15 % від загальної кількості.

За різних форм господарювання, власності виявляються різні, далеко неоднозначні тенденції та результативність аграрних відносин. Тому далеко не всі економісти визначальним чинником ефективності сільськогосподарського

виробництва вважають приватну власність на землю. Англійський економіст, представник класичної школи політичної економії Джон-Стюарт Мілль (1806 – 1873), наприклад, стверджував, що лише держава може бути єдиним землевласником, а землероби повинні отримувати від неї ділянки на основі безстрокових чи строкових орендних угод. До речі, 40 % земельних угідь у США належать державі, штатам, місцевій владі, які передають їх господарюючим суб'єктам діяльності у володіння, користування або в оренду. Майже 60 % зданих в оренду площ фермерам припадає на сімейні ферми, понад 17 % – спільні володіння, понад 23% – корпорації (об'єднання сімейних ферм).

Важливим чинником орендних відносин є *орендна плата*, яка охоплює відсоток на основний капітал, укладений у землю землевласником чи попереднім орендарем, а також земельну ренту. У тлумаченні її представники різних наукових напрямів, течій, шкіл далекі від одностайності. Наприклад, у неокласичній концепції поняття «орендна плата» і «рента» вживаються нерідко як синоніми, а принцип визначення орендної плати трактується як рівноважна ціна певних факторів виробництва.

Величина ренти й величина орендної плати не завжди однакові. Тотожні вони тоді, коли в орендовану землю не було вкладено коштів. До орендної плати, крім вкладених у землю коштів і ренти на землю, інколи включають відсоток на вкладений капітал до її здачі в оренду, відсоток амортизації тощо. За таких умов вона перевищуватиме ренту.

Отже, оренда землі зумовлює виникнення рентних відносин між землевласником і орендарем із приводу розподілу між ними прибутку як форми додаткового продукту: нормальний (звичайний) прибуток отримує орендар, аграрний підприємець, а надприбуток – земельний власник, тобто орендодавець.

Капіталістична земельна рента істотно відрізняється від феодалської. Вона значно менша за всю величину додаткового продукту, створюваного найманими працівниками у капіталістичному сільському господарстві, і становить лише частину додаткової вартості.

Капіталістична земельна рента – надлишок додаткової вартості, створеної в сільськогосподарському виробництві понад середню норму прибутку, який отримує землевласник.

За соціально-економічним змістом капіталістична земельна рента відображає відносини не двох, як за феодалізму, а трьох класів: найманих робітників, промислових капіталістів і земельних власників. За матеріально-речовим змістом – це натуральна форма новоствореного сільськогосподарського продукту (зерно, корми, овочі тощо, частина якого у формі додаткового продукту і є матеріальною основою земельної ренти).

Особливості розвитку капіталізму в сільському господарстві порівняно з промисловістю зумовлені існуванням двох видів монополії на землю: як на об'єкт капіталістичного господарювання і як на об'єкт приватної власності.

Монополія на землю як на об'єкт капіталістичного господарювання. Цей

вид монополії зумовлений обмеженістю землі, загальну площу якої на планеті неможливо збільшити, як, наприклад, кількість заводів і фабрик.

Якщо б уся земля оброблялася капіталістами-фермерами, а вся вироблена продукція продавалася на ринку, то кожен капіталіст (фермер-орендар) мав би виняткове становище. Він був би монополістом-господарником на конкретній ділянці землі, а інший капіталіст-фермер, навпаки, не міг би на ній організувати своє господарювання.

За рівнем родючості, відповідно і за зібраним урожаєм ділянки землі неоднакові, тобто мають певний ґатунок. Площі кожної з них обмежені. Найвища урожайність буде на кращих землях, середня – на середніх, найменша – на найгірших. Оскільки всі землі перебувають в обробітку, то ціна на сільськогосподарську продукцію визначатиметься умовами виробництва на гірших землях. Вона має забезпечити фермеру-капіталісту на гірших землях відшкодування його виробничих витрат і середній прибуток, тобто покрити ціну виробництва. Інакше не було б сенсу обробляти ці землі. За таких умов на середніх і кращих землях фермери отримують відшкодування витрат виробництва, середній прибуток і певний надлишок – додатковий прибуток, який утворює диференційну ренту.

Диференційна рента – додатковий прибуток землевласників або фермерів-орендарів, пов'язаний з використанням кращих і середніх за родючістю і розташуванням до ринків збуту земель.

На середній землі фермер отримає одну величину цього додаткового прибутку, а на кращій – значно більшу.

За необмеженості земельних площ ніхто не обробляв би середні та гірші ділянки, оскільки всі фермери вкладали б свої капітали в кращі землі. Тоді ціна продукції визначалась би умовами її виробництва на кращих землях, а фермери відшкодували б лише витрати виробництва та отримували б середній прибуток. Насправді кращих і середніх земель не вистачає для задоволення потреб і навіть попиту на продукти, тому їх ринкова ціна піднімається до рівня, за якого стає вигідним обробляти і гірші землі.

Отже, обмеженість землі та породжувана нею монополія на землю як об'єкт капіталістичного господарювання є особливістю розвитку капіталізму в сільському господарстві. Оскільки у промисловості немає природних обмежень для будівництва нових заводів і фабрик, ціни товарів визначають за середніми, а не за гіршими умовами виробництва.

Саме обмеженість землі та породжувана нею монополія на землю як об'єкт капіталістичного господарювання обумовлюють створення надлишкового прибутку на кращих і середніх землях порівняно з гіршими. За приватної власності на землю цей надлишковий прибуток становить матеріальний зміст диференційної ренти.

Монополія на землю як на об'єкт приватної власності. Обумовлена вона існуванням приватної власності на землю, що дає змогу її власникам вилучати у фермерів, які орендують кращі й середні землі, надлишковий прибуток саме на основі права власності на землю, залишивши фермерам лише середній

прибуток на капітал. Саме так приватна власність на землю перетворює надлишковий прибуток на ренту.

Вилучення надлишкового прибутку землевласником усе-таки дає змогу фермерові отримати, як і іншим капіталістам, середній прибуток на рівновеликий капітал. Отже, сама по собі приватна власність на землю не створює надлишкового прибутку, вона лише передає його від капіталіста-орендаря власникові землі, тобто перетворює надлишковий прибуток на диференційну ренту.

Навіть власник гіршої за якістю землі не погодиться, щоб орендар експлуатував її на рівні середньої норми прибутку, а вимагатиме від фермера певної плати. Ця плата і становитиме абсолютну земельну ренту.

Абсолютна рента – форма земельної ренти, яку сплачують власникові за ділянку землі незалежно від її родючості й місця розташування.

Ціна виробленого продукту має піднятися на ринку до такого рівня, який забезпечить відшкодування витрат виробництва та отримання орендарем середнього прибутку й абсолютної ренти на гіршій ділянці. При цьому власники кращих земель отримуватимуть і диференційну, і абсолютну ренти.

Отже, монополія на землю як на об'єкт приватної власності утворює абсолютну ренту, що є платою за землю, яку орендарі віддають землевласникам за користування будь-якими ділянками. Очевидно, що на етапі становлення капіталізму буржуа і буржуазні економісти виступали за ліквідацію приватної власності на землю, тобто націоналізацію землі, оскільки це дало б змогу буржуазії отримувати диференційну ренту та знищило б абсолютну. Згодом буржуазія відмовилася від ідеї націоналізації землі, побоюючись створити прецедент відміни приватної власності на засоби виробництва взагалі.

Монополія господарювання на землі можлива і за відсутності монополії приватного землеволодіння, що засвідчує досвід народів, у історії яких панувала суспільна, а не приватна земельна власність.

11.3. Механізм утворення диференційної ренти

Диференційна рента виступає у формі диференційної ренти I і диференційної ренти II.

Диференційна рента I. Вона залежить від різної родючості землі та різної вигідності місць розташування земельних ділянок щодо ринків збуту сільськогосподарських товарів.

Наприклад, із чотирьох однакових за площею, але різних за родючістю, а отже, й різних гатунків (А, В, С, Д), ділянок землі А – гірша земля (на 50 грн дає 1 ц зерна), В – середня (на 50 грн – 2ц), С – вище середньої (на 50 грн – 3 ц) і Д – найкраща земля (на 50 грн – 4 ц). За норми середнього прибутку 20 % ціна 1 ц пшениці становитиме 60 грн ($50 \times 20/100 + 50$). Механізм утворення диференційної ренти I залежно від родючості землі подано у табл.11.1.

Таблиця 11.1

Механізм утворення диференційної ренти I залежно від родючості землі

Гатунок землі	Продукт		Авансований капітал	Прибуток		Рента	
	ц	грн		ц	грн	ц	грн
А	1	60	50		10		
В	2	120	50	1	70	1	60
С	3	180	50	2	130	2	120
Д	4	240	50	3	190	3	180
Разом	10	600	200	6	400	6	360

Включення в обробіток ділянок землі можливе від гірших за якістю до кращих, від кращих до гірших чи в змішаній послідовності. Послідовність включення різних за якістю земель залежить також і від їх віддаленості від ринку. Ближчі оброблятимуть швидше, хоч вони, можливо, й гірші за якістю.

Обробіток земель від гірших до кращих. За цих умов ціна виробленого продукту весь час перебуватиме на рівні вартості його виробництва на найбідніших (гірших) за родючістю землях, тобто на рівні 60 грн, або дещо перевищуватиме його. При цьому орендарі всіх кращих за родючістю земель отримуватимуть додатковий прибуток, який є матеріальною основою диференційної ренти.

Обробіток земель від кращих до гірших. Якщо включення земель в обробіток відбуватиметься за цим принципом, то ціна виробництва і ринкова ціна послідовно зростатимуть. Як тільки будуть включені в обробіток і найбідніші за родючістю землі, ринкова ціна виробленого продукту знову формуватиметься за ціною його виробництва на найгірших за якістю землях, що є передумовою формування надлишкового прибутку і диференційної ренти I.

Отже, непослідовність переходів обробітку від кращих до гірших земель чи навпаки, а різниця в якості, родючості землі забезпечує надлишковий прибуток і диференційну ренту I.

За таким принципом виникає і диференційна рента I залежно від того, на якій відстані знаходяться землі від ринку. Відмінність полягає лише в тому, що замість земель вищої якості фігурують ті, що розташовані ближче до ринку, а замість найгірших за родючістю – найвіддаленіші від ринку. За витратами виробництва продукту на найвіддаленіших від ринку землях і формуватиметься ринкова ціна на нього (повинні бути враховані додаткові витрати на транспортування). Тоді на всіх ближчих до ринку землях буде отримана диференційна рента I, як і на кращих за родючістю землях.

Диференційна рента I – різниця між ціною виробництва продукції на найгірших землях та індивідуальною ціною виробництва на кращих, середніх і зручніше розташованих щодо ринків збуту продукції землях, яка передається орендарем землевласнику.

Диференційна рента II. Унаслідок додаткових послідовних вкладень

капіталу в одну й ту саму ділянку орендар може збільшити збір зерна з одиниці площі, тобто отримати диференційну ренту II. Наприклад, в одному й тому самому місці є три однакові за площею і родючістю ділянки. У першу вкладають 50 грн, забезпечуючи мінімальну агрокультуру, що дало врожай 1 ц. У другу вкладають 100 грн, забезпечуючи вищу агрокультуру, що дало 3 ц врожаю. Якщо перші 50 грн забезпечили 1 ц урожаю, то другі 50 грн – уже 2 ц (3 – 1). У третю ділянку вкладають 150 грн, забезпечивши вищу агрокультуру, ніж на другій ділянці, що дало 6 ц урожаю. Отже, перші вкладені в землю 50 грн капіталу дали 1 ц урожаю, другі 50 грн – 2 ц і треті 50 грн капіталу – 3 ц (6 – 2 – 1) урожаю. За цих умов ринкову ціну виробленого продукту регулюватиме перша найменш продуктивна затрата капіталу, яка забезпечує 1 ц урожаю (табл. 11.2.).

Таблиця 11.2

Механізм утворення диференційної ренти II

Усього врожаю	Величина вкладень капіталу, грн	Урожай з ділянки, ц	Середній прибуток, гр	Ціна виробництва, 1 ц, грн	Ринкова ціна, грн.		Додатковий прибуток, диференційна рента II, грн
					1 ц	Усього врожаю	
I	50	1	10	60	60	60	–
II	50	2	10	30	60	120	60
III	50	3	10	20	60	180	120

Дані табл. 11.2 свідчать, що ціна виробництва продукту становитиме 60 грн (50 грн витрати виробництва + 10 грн середній прибуток), то бто перше вкладення капіталу не забезпечуватиме ренти, друге 60, а третє – 120 грн надприбутку (понад витрати виробництва та середній прибуток). За приватної власності на землю цей надприбуток перетворюється на диференційну ренту II.

Іноді з кожним наступним вкладенням відбувається не зростання, а зниження продуктивності капіталу. Наприклад, перші вкладені 50 грн дали 3 ц урожаю, другі 50 грн 2, – і треті 50 грн – 1 ц. За цих умов ринкову ціну продукту регулюватиме останнє найменш продуктивне вкладення капіталу (табл. 11.3).

Таблиця 11.3

Залежність диференційної ренти II від продуктивності кожного наступного вкладення капіталу

Вкладення капіталу за порядком	Величина вкладень капіталу, грн	Урожай з ділянки, ц	Середній прибуток, грн	Індивідуальна ціна виробництва 1ц, грн	Ринкова ціна, грн.		Додатковий прибуток, диференційна рента II, грн
					1ц	усього врожаю	
I	50	3	10	20	60	180	120
II	50	2	10	30	60	120	60
III	50	1	10	60	60	60	–

Як свідчать дані табл. 11.3, перше вкладення (затрата) капіталу дає 120 грн, друге – 60 грн, третє – не дає надприбутку. Є випадки, коли в результаті обробітку землі отримують диференційну ренту. Це буває тоді, коли останнє вкладення капіталу на кращих землях забезпечує менше продукту, ніж перше на гірших. Бо якщо ринкова ціна продукту забезпечує витрати виробництва і середній прибуток за менш продуктивної затрати капіталу на кращих чи середніх землях, то продуктивніша перша затрата на гіршій землі породжує диференційну ренту.

Джерелом диференційної ренти обох видів є створювана найманим працівником додаткова вартість. Вища продуктивність праці на кращих землях зумовлює те, що працівник менше витрачає часу на забезпечення відтворення своєї робочої сили, а більше – на капіталіста-фермера, створюючи для нього не лише середній, а й надприбуток, що формує диференційну ренту I. Підвищення продуктивності додаткових послідовних затрат праці й капіталу створює диференційну ренту II.

Диференційна рента II – різниця між суспільною та індивідуальною ціною виробництва, обумовлена додатковими капіталовкладеннями в орендовані ділянки землі (підвищенням її економічної родючості), яка передається орендарем землевласнику при укладенні нового договору оренди.

Отже, безпосередньою причиною виникнення диференційних земельних рент I і II виступає монополія на землю як на об'єкт господарювання, яку зумовлює обмеженість площі землі, зайнятість її капіталістичними підприємницькими господарствами. Умовою утворення диференційної ренти II є різниця продуктивності праці від вкладень однакових за величиною капіталів. Причому рента першої форми відображає екстенсивний тип росту, а другої – інтенсивний. Джерелом диференційних рент I і II є надлишковий продукт, надлишкова додаткова вартість, створені додатковою працею сільськогосподарських робітників.

11.4. Взаємодія абсолютної, диференційної і монопольної ренти. Ціна землі

Абсолютна земельна рента є породженням другого виду монополії в сільському господарстві – монополії на землю як на об'єкт приватної власності. Саме приватна власність на землю перетворює додатковий прибуток (надприбуток) на диференційну ренту. Це означає, що власник землі забирає в капіталіста-фермера і присвоює додатковий прибуток.

Але і власник гірших земель не погодиться, щоб хтось обробляв їх, якщо це не принесе йому певного доходу. Цей дохід є абсолютною земельною рентою, яку фермер-орендар виплатить землевласнику, оскільки умовою створення абсолютної ренти є приватна власність на землю. Абсолютна земельна рента є частиною додаткової вартості, втіленої у прибуток сільського господарства, яку орендар землі у грошовій формі щорічно сплачує власнику землі будь-якої якості.

Механізм утворення абсолютної ренти інший, ніж диференційної ренти. Як відомо, при розподілі капіталу в сільському господарстві менша його частка (порівняно з промисловістю) витрачається на засоби виробництва, більша – на залучення живої праці. Тому на одиницю капіталу в цій галузі припадає дещо більша кількість робочої сили порівняно з промисловістю, тобто вона створює більший додатковий продукт. Зумовлює його нижча *вартісна будова капіталу* (співвідношення засобів виробництва та робочої сили в грошовому виразі) в сільському господарстві, наслідком якої є більша величина вартості продукту, створюваного у сільському господарстві.

Абсолютна земельна рента виникає на всіх орендованих підприємцями ділянках землі, і тому її присвоюють землевласники будь-яких за якістю ділянок. З таким твердженням не погоджуються вчені-економісти, які вважають, що в наш час органічна будова капіталу в сільському господарстві найрозвинутіших країн вища, ніж у промисловості, що скорочує кількість зайнятих у сільському господарстві. Але тут значно нижча вартість робочої сили, більша тривалість робочого дня, що знижує *органічну будову капіталу* (вартісна будова капіталу, що визначається його технічною будовою та відображає її зміни).

Виробництво рідкісних сільськогосподарських продуктів з унікальними властивостями зумовлює продаж їх за цінами вищими, ніж вартість, тобто за монопольними цінами, що призводить до утворення монопольної ренти.

Монопольна земельна рента – різниця між монопольно високою ціною та вартістю сільськогосподарської продукції, що виробляється на землях з унікальними якостями і присвоюється їх землевласниками.

Джерелом монопольної ренти є доходи осіб, які купують продукти з унікальними властивостями.

Наявність абсолютної земельної ренти в умовах вирівнювання і навіть перевищення органічної будови капіталу в сільському господарстві порівняно з промисловістю за збереження приватної власності, а отже, й необхідності плати за користування землею (абсолютної ренти) обумовлює стійку тенденцію перевищення ринковими цінами вартості сільськогосподарських продуктів, тобто перетворення ринкових цін на різновид монопольної ренти, яку сплачує землевласникам усе населення.

Якщо за найгірші за якістю землі, в які додатково не вкладають капітал, через орендну плату присвоюється лише абсолютна рента, то за кращі – абсолютна рента і диференційна рента I, а за кращі, в які додатково вкладають капітал, – абсолютна і диференційні ренти I і II.

За привласнення диференційної ренти II весь час борються землевласники з орендарями. Землевласники домагаються найкоротших, а орендарі якомога триваліших строків оренди землі. Це засвідчує прагнення землевласників експлуатувати навіть найменший прогрес у продуктивних силах сільськогосподарського виробництва. Усе це збільшує зростання і загальну масу ренти в суспільстві, що впливає й на ціну землі.

За підрахунками абсолютний рентний дохід в Україні становить 1,6 ц

зерна з гектара, диференційний рентний дохід – 7,4 ц зерна з гектара, разом – 9 ц з гектара.

Державна політика у високорозвинутих країнах надає велику підтримку фермерам. Частка державних субсидій на сільськогосподарську продукцію, наприклад, у США становить 30 – 40 %, у країнах ЄС – 50 %, у Швейцарії – 80 %, Японії – 100 %. У колишньому Радянському Союзі на дотації сільськогосподарської продукції витрачалося 20 % державного бюджету.

У багатьох державах законодавчо врегульовано паритет (лат. *paritas* – рівність) цін на товари і послуги, які купують фермери, та на сільськогосподарську продукцію, яку вони продають. Окрім того, практикується компенсація фермерам різниці між собівартістю їхньої продукції та світовими цінами, якщо вони нижчі. Така допомога зумовлена високою орендною платою за землю. У США вона сягає десятої частини ринкової вартості гектара землі, у Франції – третини врожаю, Канаді – 40–45 % врожаю. Через те економічна політика держав спрямована на сприяння викупу орендованих земель, перетворення орендарів на власників.

Ціна землі. Продаючи землю, її власник намагатиметься не втратити величини рентного доходу. Він погодиться продати землю як мінімум за таку суму грошей, поклавши яку в банк чи позичивши комусь, він отримав би дохід на рівні розміру ренти за рік. Покупець також порівнюватиме ренту земельної ділянки, яку має намір купити, з відсотком (доходом), який він отримав би, поклавши гроші в банк. Тому ціна землі прямо пропорційна величині ренти і обернено пропорційна нормі банківського відсотка, що можна виразити формулою:

$$Цз = Vr : Bв \times 100\%,$$

де $Cз$ – ціна землі; Vr – величина ренти; $Bв$ – банківський відсоток. Вона свідчить, що ціна землі зростатиме зі зростанням ренти і знижуватиметься з підвищенням банківського відсотка.

Ціна землі – капіталізована (перетворена на грошовий капітал) земельна рента.

Зростання цін на землю є загальносвітовою тенденцією, що зумовлене нееластичністю пропозиції її на ринку (незмінністю пропозиції, попри збільшення ціни), залежністю ціни від попиту на сільськогосподарську продукцію та ін.

В Україні ринкова ціна на землю і механізми її продажу, як і всі аграрні відносини, перебувають на стадії реформування. Почалося воно з визнання права приватної власності на землю (Закон України «Про форми власності на землю» (1992), Укази Президента України) і сприяло зміні власності на землю, її розпаюванню та формуванню підприємств ринкового типу.

Стан справ в аграрному секторі економіки України в останні роки дає підстави стверджувати, що ринкові зміни не мають комплексного характеру, хоча реформування аграрних відносин зумовило позитивні зрушення. Зокрема, приватні господарські утворення з 2000 р. нарощують виробництво, продуктивність праці, інвестиції та кредитування, сплату податків тощо.

Проте актуальним залишається забезпечення поступального розвитку аграрних відносин і особливо формування комплексного аграрного ринку в Україні.

11.5. Агропромислова інтеграція та її форми

Умовою і закономірністю розвитку будь – якої сфери людської діяльності, в тому числі і сфери аграрного підприємництва, є суспільний поділ праці.

Суспільний поділ праці являє собою систему об'єктивних економічних процесів. Першою ланкою цієї системи є спеціалізація, а другою – об'єднання (інтеграція) різноманітних видів виробничої діяльності. Спеціалізація та інтеграція праці утворюють органічну єдність, у якій зміна однієї сторони закономірно породжує модифікацію першої. Унаслідок цього процеси спеціалізації та інтеграції відбуваються у взаємозв'язку.

Найбільш суттєвим процесом в аграрній сфері і у сфері підприємницької діяльності, впливаючим на форми і спрямованість підприємницької діяльності є подальше поглиблення суспільного поділу праці. Воно охоплює всі види поділу і супроводжується диференціацією і спеціалізацією галузей економіки, збільшенням самостійних виробництв, появою нових видів послуг у сільському господарстві, виділенням з нього окремих виробництв, операцій, функцій, що приводить до звуження його спеціалізації. У цих умовах підприємницька діяльність у сільському господарстві зосереджується на власне аграрних її видах. Решту функцій, таких як переробка і зберігання сільськогосподарської продукції, обслуговування виробництва беруть на себе несільськогосподарські підприємницькі структури. Змінюється і функціональна роль цієї галузі. Якщо раніше вона була постачальником готової продукції, потім готової продукції і сировини, то нині – головним чином, сировини.

Аграрне виробництво стає тільки етапом на шляху створення товарів із його сировини. Об'єктивно необхідною умовою останнього стають міцні, постійно відновлювані міжгалузеві зв'язки між сільським господарством і сукупністю галузей, зв'язаних з ним технологічно, економічно і організаційно. Унаслідок посилення цих зв'язків і розвивається агропромислова інтеграція.

Агропромислова інтеграція, таким чином, виступає як об'єктивний процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом сільськогосподарського і промислового виробництва та обслуговуючої сфери діяльності, у єдину систему відтворення.

Підсумовуючи, можна сказати, що агропромислова інтеграція – це встановлення сталих прямих зв'язків сільськогосподарських підприємств із підприємствами й організаціями суміжних галузей, з якими вони співробітничать у процесі безперервного забезпечення на базі сільського господарства виробництва, певних кінцевих продуктів. Таке співробітництво відбувається з промисловими підприємствами, що виробляють засоби

виробництва для сільського господарства, а також з підприємствами сфери заготівлі, зберігання, переробки й реалізації продукції, обслуговування сільського господарства.

З підприємницького погляду, економічною основою агропромислової інтеграції виступає товарно-грошовий обмін, ринок. Ринковий механізм регулювання виробництва і обміну створює об'єктивну необхідність все більш тісної взаємодії і взаємозалежності окремих елементів тієї ланки підприємств, які у своїй сукупності і створюють кінцевий продукт.

Природа агропромислової інтеграції характеризує її як багатогранний процес, що розвивається у різноманітних формах.

З виробничого погляду на це різноманіття вирішальний вплив має рівень технологічної і організаційної єдності взаємозв'язаних підприємств, особливості окремих галузей, специфіка перероблюваної сільськогосподарської продукції, технологія її споживання. Організаційно-економічними факторами, що впливають на інтеграцію сільського господарства і зв'язаних з ним галузей, є рівень розвитку сільськогосподарських підприємств, їх спеціалізація і форми об'єднання. Іншими словами, форми агропромислової інтеграції залежить від того, на якому рівні здійснюється цей процес.

Найбільш простою формою агропромислової інтеграції є контрактне виробництво сільськогосподарської продукції для торгових і переробних підприємств згідно з укладеними угодами. Це найбільш рання форма безпосередніх зв'язків між торгово-промисловими підприємствами і аграрним виробництвом. В Україні має місце широке використання угод при реалізації продукції сільського господарства переробними підприємствами і торгівлі, матеріально-технічному забезпеченню і виробничому обслуговуванню аграрного виробництва.

На рівні первинної ланки суспільного виробництва – підприємства агропромислової інтеграція проявляється у формі агропромислових підприємств, об'єднань, агрофірм. Такі агропромислові формування виникають при наявності прямих і усталених зв'язків між сільськогосподарськими, з одного боку, та переробними, торговими підприємствами і організаціями, за умови високого рівня концентрації і товарності виробництва.

Поряд з низовими агропромисловими формуваннями в межах окремих областей, зон і районів функціонують регіональні агропромислові комплекси (АПК). Вони охоплюють сільське господарство окремого регіону, галузі, що забезпечують цей комплекс засобами виробництва, здійснюють надання виробничих послуг та переробляють, зберігають і доставляють продукцію до споживачів.

На рівні регіонів і окремих районів агропромислової інтеграція виявляється в утворенні різних агропромислових комбінатів, районних і регіональних агропромислових об'єднань, виробничих і науково-виробничих систем.

Але ні низові, ні регіональні комплекси АПК не мають всього набору галузей і підприємств, які входять до складу агропромислового комплексу і необхідні для забезпечення повного виробничого і відтворювального циклу. Вирішення цієї проблеми можливе в межах національних економік, де агропромислова інтеграція базується на більш масштабному інтеграційному процесі – формуванні агропромислового комплексу країни. Цей комплекс є економічною категорією, що виражає сукупність виробничих відносин між аграрним виробництвом і зв'язаними з ним галузями – приводу виготовлення і доведення до споживачів товарів, виготовлених із сільськогосподарської сировини.

Організаційна у масштабі всієї країни інтеграція виявляється через посилення міжгалузевих зв'язків сільського господарства, формування і розвиток галузевих та регіональних агропромислових комплексів.

Рівні агропромислової інтеграції визначають у сучасних умовах і рівні підприємницької діяльності в аграрній сфері. Кожен із них має свій набір господарюючих суб'єктів, організаційні механізми і специфічні економічні зв'язки. На це слід особливо зважати, оскільки організація і економічні важелі підприємницького впливу одного рівня, бездумно перенесені і застосовані на іншому, можуть мати згубні наслідки.

За матеріально-речовим складом основну частину кінцевого продукту агропромислового комплексу становлять предмети споживання і сировина для їх виробництва, а його частка у фонді продовольчих товарів досягає 96%, непродовольчих – 37%. Тому основною функцією агропромислового комплексу є задоволення потреб населення у предметах споживання, вироблених із сільськогосподарської сировини, підвищення життєвого рівня міського і сільського населення та створення умов для вільного всебічного розвитку усіх членів суспільства. Підприємницька діяльність в АПК повинна орієнтуватися на те, щоб досягалась реалізація цих функцій та економічних інтересів суб'єктів цієї діяльності. Але це з економічного погляду можливе лише при наявності певної структури АПК.

Структура АПК визначається особливостями сільськогосподарського виробництва як результату взаємодії різних груп факторів і законів – природно-біологічних і соціально-економічних. Відповідно до стадії відтворювального циклу в складі ВАК виділяють такі сфери:

I – ресурсна: галузі, які забезпечують АПК засобами виробництва і виробничими послугами. Це, перш за все, тракторне і сільськогосподарське машинобудування, машинобудування для легкої і харчової промисловості; машинобудування для тваринництва і кормовиробництва; виробництво мінеральних добрив і засобів захисту рослин; мікробіологічна промисловість; ремонт тракторів і сільськогосподарської техніки; капітальне будівництво.

II – аграрно-сировинна: власне сільське та лісове господарство.

III сфера включає галузі, які здійснюють заготівлю, переробку, зберігання продукції сільського господарства і доведення її до споживання. Сюди належать легка, харчосмакова, м'ясо-молочна, рибна, мукомольно-

круп'яна, комбікормова промисловість, а також торгівля продовольчими товарами і громадське харчування.

Така класифікація структури АПК, його сфер, була довгий час прийнята в економічній літературі. У сучасних умовах виділяється IV сфера – виробнича і соціальна інфраструктура: галузі, які забезпечують загальні умови соціально-економічного розвитку, – шляхово-транспортне господарство, зв'язок, складське і тарне господарство, підготовка кадрів, житлові й культурно-побутові об'єкти, в тому числі заклади охорони здоров'я, інформаційні служби. Об'єктивні інфраструктури соціальної інфраструктури функціонують у кожній із зазначених вище сфер АПК.

Підсумовуючи, можна сказати, що агропромисловий комплекс – це така організаційно-економічна форма інтеграції сільськогосподарських, промислових та інших видів діяльності, що виступає як сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом сільськогосподарської продукції, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача, а також виробництвом відповідних засобів виробництва.

Агропромисловий комплекс є одним з найважливіших секторів народного господарства України. Тут зосереджено близько 30 % основних виробничих фондів; працює майже третина загальної чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві; виробляється третина національного доходу, формується 70 % роздрібного товарообігу. Продукція АПК є однією з основних статей експорту. Порівняльні переваги української економіки зосереджуються головним чином у сільському господарстві.

За оцінками експертів, Україна належить до числа країн із найвищим рейтингом щодо потенційних можливостей АПК. Основними складовими цього потенціалу є концентрація найродючіших у світі чорноземів (понад 65 % ґрунтового покриття країни), достатньо висока кваліфікація і відома у всьому світі працелюбність українських селян. За умов інтенсивного розвитку Україна має цілком реальні можливості приєднатися до групи країн – основних виробників сільськогосподарської продукції та продовольства для населення, але в ній склалася структура АПК, що є характерною для країн з відносно низьким рівнем господарського розвитку.

Схематично взаємозв'язок галузей АПК подано на рис. 11.1.

Основна частина капіталу і робочої сили зайняті в галузях I і II сфери, тобто в самому сільському господарстві й виробництві засобів виробництва; у сфері, що включає переробні галузі, а також роздрібну і оптову торгівлю, задіяно непропорційно мало ресурсів. Недостатньо також розвинута виробнича і соціальна інфраструктура (IV сфера). Усе це зумовлює низьку загальну ефективність АПК, значні втрати продукції на шляху до споживача. Підраховано, що якби всю продукцію, вироблену в сільському господарстві України, було збережено і своєчасно перероблено, то приріст обсягу виробництва і продовольства становив би не менше як 25 %, а за деякими видами – 35 – 40 %. У країнах з розвинутою ринковою економікою структура АПК значно відрізняється за рахунок більшої питомої ваги III сфери,

насамперед, харчової промисловості, системи торгівлі, громадського харчування.

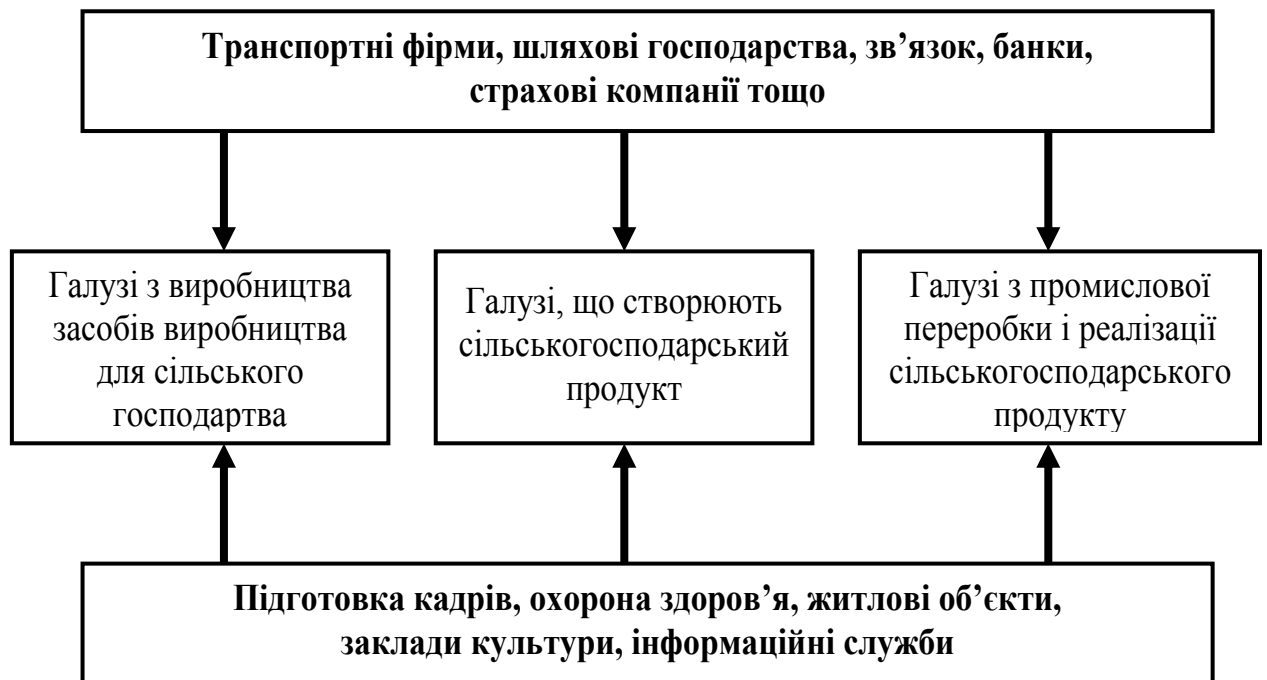


Рис. 11.1 Взаємозв'язок галузей АПК

Розглянуті вище проблеми АПК України визначають найбільш доцільні і перспективні напрямки розвитку підприємництва в аграрній сфері, але при цьому слід зважати на те, що загальною передумовою успішної підприємницької діяльності в умовах агропромислової інтеграції є наявність відповідних ринкових інститутів. Серед них слід виділити існування різноманітних за організаційно-економічними характеристиками самостійних товаровиробників. Вони повинні мати можливість вільно використовувати належне їм майно, самостійно визначати виробничу програму, обирати постачальників і споживачів, визначати ціни, розпоряджатися самостійно прибутком, який залишається після виконання зобов'язань.

З розвитком ринкових відносин розвивається ринок продовольчих товарів та засобів виробництва сільськогосподарського призначення в АПК. У цих умовах суб'єкти підприємницької діяльності повинні мати можливість самостійно або з участю посередників виходити зі своєю продукцією на постійно діючі ярмарки, торгові сільськогосподарські біржі, де і здійснювати оптову продаж своєї продукції за цінами, які визначаються попитом і пропозицією. З іншого боку, вони можуть купувати необхідні матеріально-технічні ресурси через різноманітні біржі, у державних та кооперативних підприємств і організацій, малих і спеціальних підприємств, у населення, в державній і кооперативній ринковій торговій мережі.

Підприємці агропромислового комплексу потребують також позик для поточної діяльності і довгострокових вкладень коштів для подальшого

розвитку свого господарства. У країнах з розвинутою економікою операції з кредитно-фінансового обслуговування виробників сільськогосподарської продукції здійснюють комерційні та іпотечні і спеціальні земельні банки, фірми, які займаються постачанням і збутом сільськогосподарської продукції, селянські кооперативні банки.

Наявність визначених ринкових інститутів створює умови для активної підприємницької діяльності АПК.

Навчальний тренінг

Ключові слова

Земельна власність, аграрні відносини, земельна рента, диференційна рента, абсолютна рента, диференційна рента I, диференційна рента II, монопольна земельна рента, ціна землі, агропромислова інтеграція, агропромисловий комплекс.

Контрольні питання

1. У чому специфіка об'єкта відносин земельної власності?
2. Що таке аграрні відносини і хто є їх суб'єктом?
3. З чого складається структура аграрних відносин?
4. У якій формі відбувається економічна реалізація власності на землю?
5. Що таке монополія на землю як об'єкт господарювання?
6. Яка причина виникнення абсолютної ренти?
7. Хто присвоює диференційну і абсолютну ренту?
8. Чим відрізняються диференційна рента I і диференційна рента II?
9. Від яких факторів залежить ціна землі?
10. Що таке агропромислова інтеграція і які її наслідки?

Тема 12. Суспільне відтворення. Суспільний продукт і його основні форми.

12.1. Сутність і види економічного відтворення

Економічне зростання визначається певними факторами. В економічній науці поширилася теорія трьох факторів виробництва. Суть її полягала в тому, що вартість продукту створюється працею, землею та капіталом.

Пізніше виробничі фактори отримали ширше тлумачення. Ними вважають: працю, землю, капітал, підприємницьку здатність, науково-технічний прогрес. Одночасно вони є основними комплексними факторами економічного зростання. Їх можна перегрупувати за зовні – і внутрішньо-економічними елементами й виділити зовнішні та внутрішні фактори (наприклад, капітал може надійти в країну ззовні або може бути мобілізований всередині країни тощо).

Темпи економічного зростання завжди втілюються в динаміці суспільного продукту, яка зумовлена кількісним збільшенням факторів виробництва або їх удосконаленням. Відповідно розрізняють екстенсивний та інтенсивний типи розширеного відтворення. *Екстенсивний тип відтворення* – розширення масштабів виробництва на незмінній технічній основі за рахунок додаткового залучення матеріальних і трудових ресурсів. Екстенсивний тип характерний для країн, які мають резерви трудових і сировинних ресурсів.

У високорозвинутих країнах завжди настає момент, коли кількісне нарощування чинників виробництва стає неможливим, можливості екстенсивного розвитку вичерпуються, виникає необхідність переходу до більш розвинутого та ефективнішого типу відтворення – інтенсивного. *Інтенсивний тип відтворення* – зростання масштабів виробництва шляхом якісного вдосконалення чинників виробництва: застосування прогресивних засобів праці, підвищення кваліфікації робітників, удосконалення використання наявних ресурсів. Це новий тип економічного зростання, який має якісно нові орієнтири: підвищення ефективності використання засобів виробництва і збільшення обсягу та якості продукції за незмінних матеріальних і трудових ресурсів.

Аналізуючи інтенсивний тип економічного зростання, необхідно вирізняти фактори інтенсифікації – за їх рахунок відбувається вдосконалення засобів виробництва та робочої сили.

Інтенсивні чинники економічного зростання – результативні показники, що впливають на збільшення суспільного продукту, а саме: зростання продуктивності праці, підвищення фондівіддачі, зниження матеріалоемності.

Продуктивність праці – виробництво певного обсягу продукції за одиницю часу. Обернений показник, тобто затрати живої праці з розрахунку на одиницю виробленої продукції є трудомісткістю. *Фондівіддача* розраховується як відношення обсягу виробленої продукції до вартості основних виробничих фондів. Обернений показник – *фондомісткість*. *Матеріалівіддача* – це відношення обсягу виробленої продукції до вартості предметів праці або матеріальних витрат. Обернений показник – *матеріаломісткість*. Інтенсивний тип економічного зростання означає збільшення виробництва чистого національного продукту внаслідок кращого використання наявних ресурсів, підвищення його якості. Головним джерелом економічного зростання є фонд нагромадження.

Фактори відтворення поділяють на три групи: фактори пропозиції, які охоплюють задіяні природні і трудові ресурси, обсяг основного капіталу, сучасні технології; фактори попиту – рівень сукупних витрат на придбання факторів пропозиції; фактори розподілу – рівень ефективності використання придбаних ресурсів.

За екстенсивного розвитку зміна співвідношення між факторами відбувається рівномірно, досягнення максимуму виробництва продукції залежить головним чином від стану економічних ресурсів, особливо поєднання затрат праці та капіталу, і лише певною мірою від рівня науково-

технічного прогресу, який стає провідним елементом інтенсивного економічного зростання.

З розвитком та освоєнням досягнень НТП інтенсивні фактори стають переважаючими. Та в дійсності чітко вираженого екстенсивного або інтенсивного типу економічного зростання не існує, можна лише виявляти переваги інтенсивного або екстенсивного типу економічного відтворення і зростання.

Узагальнюючі особливості економічного переважно екстенсивного і переважно інтенсивного відтворення відбиті в табл. 12.1.

Таблиця 12.1

Особливості переважно екстенсивного й переважно інтенсивного типів економічного росту

<i>Переважно екстенсивний тип</i>	<i>Переважно інтенсивний тип</i>
Кількісне нарощування обсягів виробничих ресурсів, що визначає більше 50% приріст виробленого продукту	Якісне вдосконалювання факторів виробництва, підвищення їхньої ефективності, що визначає більше 50% приріст
Спорадичне введення ресурсів підвищеної ефективності	Безперервне введення ресурсів підвищеної ефективності
Розвиток традиційних технологій і виробничих ресурсів	Застосування прогресивних технологій і виробничих ресурсів

Важливим критерієм економічного розвитку є економічне зростання. *Економічне зростання* – збільшення якісних та кількісних параметрів виробництва. Швидке, нульове чи навіть негативне економічне зростання не завжди свідчить про темпи економічного розвитку. Економічне зростання може вимірюватися у фізичному виразі (фізичне зростання) та у вартісному (вартісне зростання). Перший спосіб надійніший, оскільки не підлягає впливу інфляції, але не універсальний. Розраховуючи темпи економічного зростання у фізичному виразі, неможливо знайти єдиний спільний показник для виробництва різних виробів. Тому, як правило, використовують другий спосіб, але саме цей показник важко позбавити інфляційного впливу.

Економічний розвиток суспільства представляє багатофакторний динамічний процес, що розглядається тільки за середньо – і довгострокові періоди часу. Тому економічний ріст – одна із центральних економічних проблем, що коштують перед всіма країнами. За його динамікою судять про розвиток національних економік, про життєвий рівень населення, про те, як вирішуються проблеми обмеженості ресурсів.

Економічний ріст – це збільшення обсягів національного виробництва, що відбувається на основі розширення обсягів використовуваних ресурсів й/або вдосконалювання техніки й технологій.

Не дивлячись на величезну значимість економічного росту, цей процес має свої плюси й мінуси (табл. 12.2).

Таблиця 12.2

Наслідки економічного росту

<i>Позитивні</i>	<i>Негативні</i>
приріст виробництва й багатства; ріст міжнародного престижу країни; підвищення життєвого рівня людей; поліпшення умов їхньої праці.	погіршення середовища перебування людей; вичерпання непоправних ресурсів; перенаселеність більших міст; проблема безробіття.

Країна, що забезпечує економічний ріст, розвивається тим успішніше, чим вище його темпи і якість. Разом з тим кількісні параметри економічного росту не можна розглядати як самоціль. Це засіб досягнення різноманітних цілей, які держава ставить між собою. При цьому як кінцева мета економічного росту завжди проголошується підвищення добробуту населення.

12.2. Суспільний продукт і його форми

Суспільний продукт є результатом продуктивного функціонування всієї економіки суспільства, усіх його ланок і сторін. За системи товарного виробництва кожен продукт виступає як товар, що має певну натуральну і вартісну форму, а за взаємодії з ринком – ще й ринкову вартість.

Натуральна форма суспільного продукту дає можливість розглядати його структуру за матеріально-речовим характером. За видами матеріальних благ і послуг можна оцінити рівень суспільного поділу праці і диференціації суспільного продукту. Поділ праці веде до того, що кількість видів продукції розширюється. Сьогодні кількість видів продукції вимірюється десятками мільйонів і швидко зростає. Але за всієї різноманітності продукти як корисні блага діляться на дві великі групи: речі і послуги.

Для того щоб бути благом корисним, продукт не обов'язково повинен набувати форми речі, матеріального блага. Корисними є і послуги, що мають нематеріальний характер. Це послуги освіти, медицини, культури, сфери попиту і т. д. Виробничі потреби задовольняються науковими, інформаційними, транспортними та іншими послугами. Зараз обсяг і якість послуг – один з важливих показників економічного і соціального прогресу.

Особисті і виробничі послуги – невід'ємна частина суспільного продукту. У зв'язку з цим суспільне виробництво поділяється на дві великі сфери: сферу виробництва матеріальних благ, тобто сферу матеріального виробництва, і сферу послуг, тобто сферу нематеріального виробництва. Проте першоосновою суспільного продукту є речові блага і продукти харчування, одяг, житло, верстати, комбайни тощо.

За всієї різноманітності вироблені матеріальні продукти і послуги поділяються на два види залежно від того, які потреби людей вони задовольняють: на предмети споживання, що задовольняють особисті потреби людей, і на засоби виробництва, які задовольняють виробничі потреби людей.

Відповідно, як обґрунтував К. Маркс, виробництво ділиться на два великих підрозділи: I – виробництво засобів виробництва і II – виробництво предметів споживання, включаючи споживчі послуги.

Оскільки виробництво базується на глибокому поділі праці, то при аналізі результатів виробництва варто обчислювати *проміжний* продукт і *кінцевий* продукт.

Кінцевими продуктами є матеріальні блага і послуги, які виробляються для кінцевого використання, а не для подальшої обробки чи переробки або перепродажу.

Більшість продуктів (сировина, матеріали, комплектуючі машин) проходять кілька виробничих циклів протягом року, перш ніж потрапляють до кінцевого споживача. У результаті окремі частини і компоненти більшості продуктів купуються і продаються декілька разів. *Проміжні продукти* – це матеріальні блага і послуги, які використовуються для подальшої обробки, переробки чи для перепродажу. У системі суспільного поділу праці багато підприємств (і цілі галузі) спеціалізуються на виробництві проміжних продуктів – пшениці, залізної руди, деревини, нафти, льону, металу і т. д.

Іншою стороною суспільного продукту виступає його вартість. За допомогою цієї категорії ведеться облік ринкової вартості суспільного продукту, окремих галузей і сфер виробництва, а також вимірюється додана вартість. Без категорії вартості неможливо обчислити обсяги суспільного продукту.

Методи обчислення суспільного продукту. Суспільство так само, як і підприємство, має обчислювати результати суспільного виробництва, тобто суспільний продукт. Теорія і практика розробили *два методи* обчислення суспільного продукту – систему національних рахунків (СНР) і систему балансу народного господарства (БНГ). Зараз майже всі країни світу використовують систему національних рахунків.

Система національних рахунків – це адекватний ринковій економіці національний облік, побудований у вигляді набору рахунків і балансових таблиць, що розкривають результати економічної діяльності, структуру економіки, найважливіші взаємозв'язки в національному господарстві.

У системі національних рахунків обліковуються такі сфери економічної діяльності: галузі матеріального виробництва, державне управління, некомерційні підприємства обслуговування населення і домашні господарства. Розрізняють такі поняття, як економічна операція та економічний агент. У цьому разі економічний агент – це будь – який господарський суб'єкт економіки, включаючи домашні господарства і некомерційні підприємства.

Під час обліку використовується грошовий вираз ринкової вартості благ, що переміщуються, для забезпечення бази порівняння. Сам облік здійснюється у вигляді подвійного запису, прийнятого в бухгалтерському обліку. Спрощено можна уявити розрахунок національних рахунків як бухгалтерію гігантського підприємства, яким є економіка країни, а шляхами в ньому виступають певні сектори економіки.

У СНР використовуються дві класифікації. Перша – *функціональна* – застосовується в рахунках виробництва, споживання і капіталоутворення і виглядає так:

- галузі виробництва товарів і послуг;
- органи загального державного управління;
- приватні некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства;
- домашні господарства.

Друга класифікація – *інституціональна* – використовується в рахунках видатків і доходів та в розрахунках капітальних витрат:

- не фінансові підприємства;
- фінансові організації;
- органи загального державного управління;
- приватні некомерційні підприємства, що обслуговують домашні господарства;
- домашні господарства, включаючи дрібні підприємства.

Одиницею обліку при складанні національних рахунків є *економічна операція*. Вона реєструється, як правило, в момент її оплати.

За системи національних рахунків подвійний рахунок виключається, що є ключовим аспектом цього методу обліку результатів суспільного виробництва. Статистики, розраховуючи кінцевий продукт як потік доходів, дуже обережні і враховують у ньому тільки те, що називається доданою вартістю.

Додану вартість можна визначити двояко:

- за статистикою – це різниця між продажем підприємств та їх придбанням матеріалів і послуг в інших підприємств;

- як економічна категорія – це вартість, яка додана до вартості спожитих у процесі виробництва предметів праці, тобто оборотного капіталу (не враховуючи заробітну плату).

Таким чином, за методом доданої вартості, щоб уникнути подвійного рахунку, потрібно враховувати в національному продукті тільки кінцеві товари і не враховувати проміжні продукти, які йдуть на створення кінцевих товарів. Розраховуючи додану вартість на кожній стадії і пам'ятаючи про необхідність віднімання витрат на проміжні товари, що купуються в інших фірм, за допомогою методу розрахунку кінцевого національного продукту як потоку доходів, можна належно уникати подвійного рахунку і враховувати зарплату, процент, ренту і прибуток тільки один раз.

Метод *балансу народного господарства* (БНГ). *Баланс народного господарства* являє собою систему взаємопов'язаних балансових таблиць, кожна з яких відображає окремі, найбільш принципові сторони економічного процесу. До них належить відтворення: матеріального продукту – сукупного суспільного продукту і чистого матеріального продукту; національного доходу; національного багатства.

Для БНГ характерне розмежування двох сфер – матеріального виробництва і так званої невиробничої сфери. Матеріальне виробництво поділяється на виробництво засобів виробництва (I підрозділ) і на виробництво предметів споживання (II підрозділ). *Система балансів* – це зведений матеріальний баланс, міжгалузевий баланс, зведений фінансовий баланс, баланс грошових доходів, баланс трудових ресурсів та ін.

Отже, БНГ обчислює тільки матеріальне виробництво в економіці, при цьому розмежовується виробництво засобів виробництва і предметів споживання. Концепція СНР, навпаки, розглядає економіку як єдине ціле без принципового розмежування матеріального і нематеріального виробництва. До того ж у СНР принципове значення має система домогосподарств. За СНР виробнича діяльність – це будь-яка законна діяльність, що приносить дохід. Безумовно, з часом метод БНГ буде вдосконалений, але з урахуванням досягнень СНР. Поки що системі національних рахунків альтернативи немає.

За системою балансу народного господарства обчислюється валовий суспільний продукт (ВСП), який являє собою суму всіх благ, включаючи проміжні, створені в суспільному виробництві за певний період (зазвичай рік). Він також може бути визначений як сума продукції окремих виробників (підприємств, об'єднань) за цей самий проміжок часу.

Головними і вихідними показниками системи національних рахунків є валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП). У статистиці України форма національного продукту (ВВП) була визначена не так давно – з 1987 р.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) являє собою сукупну вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених у поточному періоді на території країни, незалежно від національної належності підприємств. Валовий внутрішній продукт підраховується за так званим територіальним принципом.

Існує три методи обчислення валового внутрішнього продукту:

- за виробленою продукцією (виробничий метод);
- за витратами (метод кінцевого використання);
- за доходами (розподільний метод).

Під час розрахунку ВВП виробничим методом підсумовується додана вартість, створена всіма галузями економіки. Для цього за кожною галуззю економіки спочатку розраховується валовий випуск, якій потім зменшується на величину проміжного споживання. Отриманий результат характеризує сукупну вартість кінцевої продукції, або доданої вартості, створеної в галузях економіки.

У ході розрахунку ВВП за витратами підсумовуються витрати всіх економічних агентів, які використовують ВВП: домогосподарств, фірм, держави та іноземців, які експортують товари з цієї країни. У підсумку отримуємо сукупну вартість усіх товарів і послуг, спожитих суспільством. У процесі розрахунку ВВП за доходами підсумовуються всі види факторних доходів (заробітна плата, прибуток, процент, рента), а також амортизаційні відрахування.

У табл. 12.3 в узагальненому вигляді показані методи обчислення ВВП за витратами і за доходами.

Таблиця 12.3

Методи обчислення ВВП за витратами і за доходами

<i>ВВП як сума видатків</i>	<i>ВВП як сума доходів</i>
Споживання домашніх господарств	Заробітна плата
+ Валові приватні внутрішні інвестиції (I)	+ Процент, рента та інші майнові доходи
+ Видатки держави (Д)	+ Непрямі податки
+ Чистий експорт (X)	+ Амортизація
	+ Прибутки

За першим підходом валовий внутрішній продукт дорівнює сумі споживання домашніх господарств C , валових приватних інвестицій I , видатків держави D і чистого експорту X , тобто:

$$\text{ВВП} = C + I + D + X. \quad (12.1)$$

За другим підходом ВВП обчислюється як сума виплаченої в економіці заробітної плати, процента, ренти та інших майнових доходів, непрямих податків на бізнес, амортизації та прибутків. Кожен з підходів дає абсолютно однаковий результат. Для підприємств доходи домогосподарств є витратами виробництва.

Обчислення ВВП ускладнюється інфляцією (зростанням цін), яка властива всім країнам з ринковою економікою. У зв'язку з цим розрізняють поняття номінального і реального ВВП.

Номінальний ВВП – це обсяг виробництва, обчислений за діючими, фактичними цінами. В умовах інфляції він завищує результати економіки і потребує коригування. *Реальний ВВП* – це обсяг виробництва, вартість якого скоригована на величину річного зростання цін.

Як зазначалося, близьким до ВВП за змістом є показник валового національного продукту. *Валовий національний продукт* характеризує сукупну вартість кінцевих товарів і послуг, створених за певний період вітчизняними підприємствами в країні і за її межами. Валовий національний продукт підраховується за національним принципом. ВВП обчислюється як валовий внутрішній продукт і відрізняється від нього на величину, яка дорівнює сальдо розрахунків із зарубіжними країнами. У закритій економіці за відсутності зовнішніх потоків товарів і капіталів ВВП і ВВП рівні. Але в дійсності певна частина створених у країні факторних доходів (від капіталу, робочої сили і землі) може являти собою власність іноземців, тому в складі ВВП такі доходи не враховуються, але вони включаються у ВВП. Разом з тим доходи, отримані громадянами цієї країни за кордоном, враховуються у ВВП, але не входять в обсяг ВВП.

Відмінності між ВВП і ВНП незначні. Але в країнах, що розвиваються, ВВП, як правило, більший від ВНП, оскільки цим країнам доводиться сплачувати великі проценти за зовнішні позички, а для розвинутих країн, навпаки, ВНП, як правило, більший від ВВП.

Обчислення обсягів ВВП і ВНП не лише полегшує міжнародне зіставлення темпів і рівнів економічного розвитку різних країн, але й дає змогу поглибити макроекономічний аналіз.

У системі національних рахунків існує також низка інших взаємопов'язаних макроекономічних показників, які можуть бути розраховані на основі ВВП (а також ВНП).

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) – це ВВП, зменшений на величину амортизаційних відрахувань:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{Амортизаційні відрахування.} \quad (12.2).$$

Національний дохід (НД) можна отримати, якщо ЧВП зменшити на величину непрямих податків на бізнес (податок на додану вартість, акцизи, мито, ліцензійні платежі та ін.):

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{Непрямі податки на бізнес} \quad (12.3.)$$

або $\text{НД} = \text{ВВП} - \text{Амортизаційні відрахування} - \text{Непрямі податки на бізнес.}$

Національний дохід – це сукупний дохід в економіці, який отримують власники факторів виробництва: праці, капіталу, землі підприємницького хисту. Національний дохід – це чистий внутрішній продукт, зменшений на величину податків на бізнес.

Кількісно ЧВП і НД дуже близькі між собою. Національний дохід є дуже важливим показником результативності суспільного виробництва, національної економіки. Виробництво національного доходу на душу населення найбільш оптимально визначає рівень добробуту населення. Для розуміння національного доходу велике значення мають процеси його виробництва, розподілу, перерозподілу і кінцевого споживання.

Виробництво національного доходу відбувається в галузях матеріального виробництва і у сфері послуг. Розміри національного доходу зростають за рахунок чисельності зайнятих та продуктивності праці. Фактори зростання національного доходу поділяють на два види: екстенсивний (за рахунок збільшення ресурсів) та інтенсивний (за рахунок більш раціонального, якісного використання існуючих факторів).

Розподіл національного доходу веде до визначення частки всіх учасників його виробництва: заробітної плати, прибутку, процента, ренти, дивіденду та ін. Ці доходи називаються первинними, або основними. Водночас їх можна назвати факторними, оскільки кожен з них пов'язаний з певним фактором виробництва. У привласненні тієї чи іншої специфічної форми доходу і відбувається економічна реалізація власності на цей фактор

виробництва. У результаті розподілу національного доходу утворюються доходи безпосередніх учасників сфери виробництва.

Перерозподіл національного доходу здійснюється через механізм ціноутворення, державний бюджет, податкову систему, внески до різноманітних фондів та ін. На основі перерозподілу національного доходу формуються вторинні доходи. Основними формами таких доходів є виплата пенсій, стипендій, допомога багатодітним сім'ям тощо. Перерозподіл національного доходу здійснюється офіційними та неофіційними каналами.

Офіційний перерозподіл національного доходу фіксується в офіційній статистиці. Наймасштабніше неофіційний перерозподіл національного доходу відбувається внаслідок існування тіньової економіки, яка являє собою сукупність неврахованих і протизаконних видів діяльності: ухиляння від сплати податків, виробництво заборонених видів продукції та послуг (виробництво наркотиків, азартні ігри, проституція тощо).

Використання національного доходу йде за двома напрямками: на споживання і заощадження (нагромадження). Останнє необхідно для розширення масштабів національного виробництва і майбутнього зростання національного продукту.

Національний дохід, що йде на споживання та нагромадження, не збігається з величиною створеного національного доходу. Останній зменшується на суму збитків від стихійних лих та інших втрат.

Крім того, використаний національний дохід може відрізнятись від створеного на величину сальдо зовнішньоторговельного балансу. Якщо країна імпортує більше товарів і послуг, ніж експортує, то використаний національний дохід буде більший від створеного, і навпаки. Але це не означає, що країні вигідно більше ввозити товарів і послуг, ніж вивозити.

Велике значення для збільшення величини національного доходу, прискорення соціально-економічного прогресу та розширеного відтворення має оптимальне співвідношення між споживанням і заощадженням національного доходу. На основі національного доходу визначають *особисті доходи* (ОД). Якщо від суми національного доходу відняти внески (податки) на соціальне страхування, податок на доходи підприємств, а також прибуток, що використовується для розширення виробництва (нерозподілений прибуток підприємств), і додати трансфертні платежі, які включають виплати соціального страхування по старості, від нещасних випадків, допомогу і виплати по безробіттю, різноманітні виплати неімущим і непрацевдатним тощо (трансфертні виплати – виплати, які не пов'язані з трудовою діяльністю, тобто не зароблені, а одержані), то отримаємо суму так званого особистого доходу. *Особистий дохід* – це одержаний дохід, а *національний дохід* – це зароблений дохід.

Нарешті, якщо від суми всього особистого доходу відняти всі індивідуальні податки, то одержимо так званий *дохід в особистому розпорядженні домогосподарств* – кінцевий показник системи національного рахівництва. Він використовується на споживання та заощадження.

Кожна людина зацікавлена у зростанні національного доходу, тому що від його рівня залежать процеси розширеного відтворення, нагромадження (розширення суспільного виробництва), рівень добробуту населення, економічної могутності країни.

12.3. Особливості відтворення в аграрному секторі економіки

У *сільськогосподарському виробництві* економічний процес відтворення незалежно від його суспільного характеру завжди переплітається з природним. Тому раціональне управління в цій галузі вимагає знань і вмілого використання не лише економічних законів, а й законів природи. Тісний взаємозв'язок економічних процесів з природними зумовлює значний вплив останніх на результати господарської діяльності, що впливає на темпи відтворення.

Звідси можливість різкіших коливань темпів нагромадження порівняно з іншими галузями. Якщо в промисловості людина повністю може впливати на процеси виробництва, то в сільському господарстві така можливість обмежена, адже тут об'єктом діяльності людини є живі організми: рослини і тварини; біологічні процеси їх протікають за певними законами природи і об'єктивно вимагають пристосування всього ритму виробництва до ритму природи: до природного проходження виробничого процесу. У сільському господарстві неможливо прискорити виробничий процес, як у промисловості. Це пояснюється тим, що предмети праці знаходяться під впливом природних процесів, протікання яких вимагає певного часу.

При цьому процес праці переривається на час, необхідний для протікання біологічних процесів у предметах праці. Наприклад, час виробництва озимої пшениці становить 10 міс., а робочий період – місяць. Процес праці переривається в проміжках між сівбою, внесенням добрив, весняним боронуванням і збором урожаю. Звідси повільний оборот капіталу, зумовлений великою різницею між часом виробництва і робочим періодом.

Велика різниця між *часом виробництва* і *робочим періодом* зумовлює таку особливість, як сезонність виробництва і використання трудових ресурсів і техніки. У певних межах її можна згладжувати виготовленням інших продуктів, які мають неоднаковий час виробництва і робочий період. Йдеться про таке відтворення та організацію виробництва, що поєднує основні й допоміжні галузі, промислові підприємства і промисли залежно від економічних і природних умов.

На відтворення в аграрному секторі економіки суттєво впливає *родючість землі*. У сільському господарстві земля є головним засобом виробництва, при правильному використанні вона постійно відновлює свою родючість, більше того, якісно поліпшується. У результаті різниці в природних умовах, насамперед різної родючості землі, на відміну від інших галузей праця однакової кваліфікації та фондоозброєності дає різні результати,

тобто продуктивність праці визначається тут передусім продуктивністю природних факторів.

Отже, за інших рівних умов темпи відтворення залежать від природи і родючості землі. Вплив природних факторів на результати виробництва можна обмежити розвитком продуктивних сил. Йдеться про *економічну родючість*, підвищення якої досягається через раціональне використання землі, систематичне впровадження нових технологій, досягнень науки і техніки, поліпшення культури землеробства тощо. Маючи таку властивість, як родючість, земля безпосередньо впливає на результативність виробництва, а та обставина, що вона підвищується, передбачає підвищення темпів відтворення.

Родючість ґрунтів, природні та біологічні процеси справляють значний вплив на спеціалізацію виробництва, на поєднання окремих галузей сільського господарства. Оптимальне поєднання їх характеризується відповідною технологією виробництва і, як наслідок, визначеним набором засобів і предметів праці. У зв'язку з цим напрям капітальних і виробничих витрат у господарствах різної спеціалізації неоднаковий. Через це однією з найважливіших особливостей відтворення в аграрному секторі економіки є те, що формування виробничого потенціалу цієї галузі здійснюється відповідно до природних і економічних умов, неоднорідність яких, наприклад, в Україні характерна не лише для ґрунтово-кліматичних зон полісся, лісостепу, степу, а й для окремих областей і районів. Для кожного господарства відповідно до спеціалізації важливо встановити таку структуру засобів виробництва, яка б забезпечувала найбільший вихід валової і товарної продукції при низькій собівартості.

Визначення оптимального поєднання основних і допоміжних галузей, промислових підприємств і промислів вимагає формування відповідного виробничого потенціалу на основі досягнень науково-технічного прогресу з метою підвищення ефективності його функціонування, використовуючи ринкові механізми, що передбачає в сільському господарстві не просто використання техніки, а й створення системи машин. Остання повинна враховувати можливість і специфіку виробництва кожного виду продукції в їх поєднанні, виходячи з принципу максимального використання робочих машин, агрегатів транспортних засобів.

Дуже важливо також забезпечувати максимальну кількість необхідних засобів виробництва в критичні строки з тим, щоб виконати всі роботи в оптимальний період і не допустити втрат врожаю внаслідок, наприклад, несвоєчасної оранки, боронування або затримки під час посіву чи збирання врожаю. Тому в сільському господарстві необхідна більш висока насиченість його засобами виробництва, більш висока *фондо- і енергоозбросність праці*.

У зв'язку з тим, що відтворення в аграрному секторі економіки обумовлене природними процесами, роботи *технологічного циклу* з вирощування сільськогосподарських культур і догляду за тваринами

розподілені протягом усього року з інтервалами, які визначаються природою, причому природні фактори значно коригують календарні плани проведення сільськогосподарських робіт. Якщо в Україні в зоні лісостепу посів ранніх зернових культур господарства проводили з 1 по 5 квітня поточного року, то в наступному році ці роботи можуть виконуватися з 25 по 30 березня або з 5 по 10 квітня залежно від погоди, температури повітря, готовності ґрунту, швидкості й напрямку вітру тощо.

Особливістю відтворення в аграрному секторі економіки є те, що частина продукту виробництва може бути використана безпосередньо для розширення виробництва як його умови, не набуваючи товарної форми. Частина продукту може ввійти в наступному періоді як засіб виробництва, також не набуваючи товарної форми. Це обумовлено тим, що виготовлений продукт, у тому числі й додатковий, не відрізняється за своєю споживною вартістю від засобів виробництва, які функціонують у процесі виробництва, що визначається характером споживної вартості: входить вона у виробництва як його умова в певному підприємстві, якому належить, чи буде реалізована. У зв'язку з цим нагромадження і розширене відтворення збігаються.

Можливість більш високих темпів відтворення в сільськогосподарському виробництві впливає з особливостей його матеріальної природи. При відповідному розвитку біологічних наук і промисловості продуктивність сільського господарства зростатиме відносно швидше, ніж у промисловості, оскільки в сільському господарстві поряд з людиною об'єктивно діють сили природи. Вміле використання їх на основі сучасної науково-технічної революції є одним з важливих напрямів соціально-економічного прогресу суспільства.

Земля як головний і обов'язковий засіб виробництва в аграрному секторі економіки обмежена в просторі. Обмеженість земельного фонду сільськогосподарського призначення і зростаючі потреби в продуктах харчування обумовлюють необхідність тільки інтенсивного типу відтворення. Тим більше, що землі сільськогосподарського призначення постійно скорочуються. Ось чому *інтенсифікація сільськогосподарського виробництва* є безальтернативним перспективним напрямом його розвитку. Виходячи з цього в процесі відтворення фонд нагромадження використовується для розширення виробництва інтенсивним шляхом, додатковими вкладеннями на одиницю земельної площі живої праці та капіталу. Проте здійснення цих витрат можливе лише на основі науково-технічного прогресу. Останній тісно пов'язаний з процесом нагромадження.

Реалізація наукових і технічних досягнень, новітніх технологій в дуже обмежених розмірах може проходити на основі простого відтворення і впливати на продуктивність праці та ефективність виробництва.

У своїй основі технічний і технологічний прогрес здійснюється в процесі нагромадження, є його неодмінною умовою: збільшення засобів виробництва, підвищення їх технічної досконалості і поліпшення технології використання забезпечують докорінні зміни умов виробництва, розвиток

якісно нових продуктивних сил. Виходячи з цього темпи технічного і технологічного прогресу визначаються розмірами нагромадження. Найсуттєвіший у цьому випадку зворотний зв'язок: темпи технічного і технологічного прогресу виступають верхньою межею величини фонду нагромадження.

Тому додаткові вкладення праці й капіталу передбачають зміну технологічних способів виробництва, нову техніку і технологію. Щоб збільшити в значних розмірах капітал, необхідно винайти нові машини, нові системи рільництва, нові способи утримання худоби тощо, тобто головним для визначення економічної природи додаткових (послідовних) вкладень у землю є не кількісна їх сторона, а якісна, тобто не тільки те, які розміри засобів виробництва і праці вкладені в землю, а за яких умов ці вкладення здійснюються, на які технічні, технологічні й організаційні цілі.

Особливості відтворення в аграрному секторі економіки визначаються тим, що технічний прогрес не обмежується рамками машинної техніки. Рослини і тварини виступають як предмети праці і знаряддя праці, а земля є головним засобом виробництва. Тому одним з найважливіших напрямів розвитку цієї галузі є виведення високоврожайних культур і високопродуктивних тварин, впровадження у виробництво заходів, які забезпечують підвищення родючості землі, що становить сутність агротехнічного і зоотехнічного прогресу.

Підвищення технічної забезпеченості сільськогосподарського виробництва в поєднанні з використанням високоврожайних культур і високопродуктивних тварин є основою запровадження прогресивної технології виробництва. Ці напрями технічного прогресу мають тісний взаємозв'язок. Якість сільськогосподарських робіт визначається досконалістю техніки, що впливає на врожайність культур і продуктивність тварин. У свою чергу, нові, якісніші та урожайніші сорти культур вимагають досконаліших і ефективніших машин, які слід використовувати в процесі виробництва. Ця відповідність забезпечує максимальний ефект прогресивної технології виробництва, що є основою швидких і сталих темпів відтворення.

Навчальний тренінг

Ключові поняття

Суспільне відтворення, суспільний продукт, економічне зростання, фактори виробництва, екстенсивний тип відтворення, інтенсивний тип відтворення, продуктивність праці, трудомісткість, фондівіддача, фондомісткість, матеріалівіддача, матеріаломісткість, фонд нагромадження, НТП, економічне зростання, економічний ріст, особисті і виробничі послуги, система національних рахунків (СНР), система балансу народного господарства (БНГ), валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), чистий внутрішній продукт (ЧВП),

національний дохід (НД), особисті доходи (ОД), біологічні процеси, час виробництва, робочий період, сезонність виробництва.

Контрольні питання:

1. Визначте сутність економічного відтворення.
2. Охарактеризуйте специфіку екстенсивного відтворення в суспільстві.
3. Оцініть роль інтенсивного відтворення в економічному розвитку суспільства.
4. Визначте позитивні і негативні сторони економічного росту.
5. Проведіть аналіз форм існування суспільного продукту.
6. Порівняйте особливості оцінки суспільного продукту за СНР та БНГ.
7. Охарактеризуйте основні показники національної економіки.
8. Проведіть порівняння методів визначення ВВП.
9. Розкрийте значення землі для відтворення в сільському господарстві.
10. Визначте основні особливості відтворення в сільському господарстві.
11. Виділіть основні напрями інтенсифікації сільського господарства.

Тема 13. Економічне зростання і його чинники

13.1. Сутність і фактори економічного зростання

Економічне зростання виявляється в конкретній динаміці – кількісному збільшенні та якісному вдосконаленні суспільного продукту і факторів його виробництва. Економічне зростання – це збільшення здібності національного господарства виробляти продукт, що задовольняє потреби людей. Ключовим фактором економічного зростання є інвестиції, які повинні перевищувати амортизаційні відрахування.

Розрізняють два основні типи економічного зростання – *інтенсивний та екстенсивний* – залежно від того, за рахунок чого досягається розширене відтворення.

Екстенсивний тип економічного зростання передбачає розширення масштабів виробництва. Це означає, що економічне зростання досягається завдяки збільшенню кількості залучених у виробництво факторів виробництва на наявній технічній основі. Екстенсивні фактори економічного зростання відображають кількісну сторону збільшення обсягу виробництва за рахунок збільшення обсягу використовуваних виробничих ресурсів. До них належать: зростання чисельності працівників, збільшення капіталовкладень, зростання обсягу споживаної сировини.

Інтенсивний тип економічного зростання передбачає залучення більше

ефективних засобів виробництва, технологій і процесів. Це означає, що економічне зростання досягається за рахунок покращення використання факторів виробництва. Інтенсивні фактори економічного зростання відображають якісну сторону збільшення обсягу виробництва за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів. До них належать: підвищення кваліфікації працівників, режим економії, науково-технічний прогрес, удосконалення технологій, організації праці і виробництва, підвищення якості продукції.

Кожен з типів економічного зростання на практиці не існує в чистому вигляді, а поєднується один з одним у певній комбінації. Тому в реальному житті існують переважно екстенсивний або переважно інтенсивний тип економічного зростання. Збільшення ролі і частки інтенсивного типу економічного зростання називається інтенсифікацією економіки. При цьому відбуваються якісні зміни у відносинах суспільства і природи, гострішою стає проблема охорони природи як особливої сфери діяльності суспільства. За умов сучасної НТР проблеми охорони навколишнього природного середовища, екологічні проблеми перетворилися на глобальні.

Дію інтенсивних чинників економічного зростання, що виявилася за умов фабричного виробництва, посилила науково-технічна революція другої половини ХХ ст. Самозростання капіталу відбувалося не за рахунок додаткових матеріальних і людських ресурсів, а на основі зростання продуктивності праці.

Переважно інтенсивний тип економічного зростання характеризується безперервними якісними вдосконаленнями всіх факторів виробництва, внаслідок чого сукупний економічний ефект виникає від їх комплексного застосування. Основними джерелами інтенсивного економічного зростання є, по-перше, підвищення ефективності живої праці, її продуктивності; по-друге, підвищення ефективності уречевленої праці на основі зростання віддачі функціонуючої техніки, технології, засобів праці загалом, їх принципового оновлення та зниження витрат предметів праці на одиницю виробленого продукту.

Переважно екстенсивний тип економічного зростання характеризується кількісним нарощуванням факторів виробництва при збереженні існуючих технологій. Усі чинники економічного зростання мають свої особливості, пов'язані із взаємодією держави і підприємництва. Підприємницькі інноваційні рішення мають поєднуватися з державним регулюванням економіки, розробкою загальної стратегії соціально-економічного розвитку, формуванням певних пріоритетів у науково-технічній, структурній і соціальній політиці.

Інтенсивне економічне зростання неможливе без науки, яка вже сьогодні в країнах з розвинутою ринковою економікою перетворилася на вирішальний чинник економічного розвитку. Зростання продуктивності суспільної праці на 60-70% забезпечується тут прогресом науки і технологічним впровадженням її результатів, що змінило не тільки технологічну базу промисловості (поява

швидкодіючих комп'ютерів, роботів), а й структуру виробничих фондів у сфері виробництва. Наука, технологічний процес значно вплинули на сферу безпосереднього споживання, змінивши структуру кінцевого попиту. Поступальний розвиток суспільного виробництва заснований на прогресі науки і техніки.

Наука – це особливий вид людської діяльності, спрямованої на виробництво нових знань про природу, суспільство та мислення.

Під технікою розуміють сукупність засобів праці, що використовуються у виробничих цілях і для задоволення особистих потреб людини. Нові знання матеріалізуються в нових засобах праці, задоволення одних потреб породжує інші. З'являються нові ідеї та розробки, створюються досконаліші техніка, технології та предмети споживання.

Наука нині перетворилася на безпосередньо продуктивну силу. Вона є загальним духовним продуктом суспільного розвитку, загальним інтелектом, суспільним знанням. З погляду економічної ефективності виробництва така роль науки означає появу нового джерела економічного зростання, яке за значенням значно перевищує традиційні чинники, справляючи при цьому революціонізований вплив на всі інші елементи системи продуктивних сил.

В основі сучасного типу економічного зростання лежить поглиблення науково-технічної революції, початок якої відносять до середини 50-х рр. ХХ ст. Друга половина нещодавно минулого століття – це епоха бурхливого прогресу науки і техніки, що зумовило революційний переворот у технологічному способі виробництва. За порівняно короткий проміжок (останнє століття) були досягнуті більш значимі результати в економічному прогресі, ніж за всю його попередню історію.

Революційна форма НТП (науково-технічний прогрес), тобто НТР (науково-технічна революція) – це швидкий перехід масового виробництва на якісно нові науково-технічні і технологічні принципи функціонування. Головною особливістю сучасного етапу НТР є зрощування нових індустриальних технологій з мікроелектронікою та комп'ютерною технікою. Все це різко підвищує ефективність виробництва, а також зумовлює його урізноманітнення та динамічне пристосування до запитів споживачів.

Нова якість економічного розвитку тісно пов'язана зі зміною його спрямованості, що знаходить свій вияв у посиленні соціальної орієнтації економічного зростання. Особливо це очевидно у підвищенні ролі людини у виробничому процесі, що є першою характерною рисою нової якості економічного розвитку. Другою ознакою цього процесу є докорінна зміна його джерел і факторів, що безпосередньо пов'язане з інтенсивними трудо-, матеріало- та фондозберігаючими факторами.

Сучасна НТР – складне, багатопланове явище. В узагальненому вигляді можна виокремити три важливих її складових, які органічно пов'язані.

По-перше, НТР – це глибокий процес інтеграції науки і виробництва, для якого характерно перетворення виробництва економічних благ на специфічний «технологічний цех науки».

По-друге, зміст поняття «науково-технічна революція» включає і принципові зміни в підготовці кадрів. Нова техніка і новітні технології потребують і нового працівника: більш освіченого, кваліфікованого, високодисциплінованого, який гнучко пристосовується до нововведень. Працівник «виходить» з безпосереднього процесу виробництва, «стає над ним» як його контролер і регулювальник.

По-третє, важливою складовою НТР є кардинальні зміни в організації виробництва, праці та системі управління цими процесами. Воно переходить на нову техніко-технологічну основу – комп'ютерну технологію.

НТР охоплює всі сфери і напрями діяльності людини, що свідчить про її універсальний, загальний характер. Усе це має принципове значення для динаміки, масштабів, якості економічного розвитку суспільства, що відповідно активізує пошук економістів різних шкіл і напрямів, наукову розробку теорій і моделей економічного зростання.

Важливою ознакою сучасної науково-технічної революції є фундаментальні зміни у техніці – поява штучно створених засобів праці, які посідають проміжне місце у взаємодії людини і природи. Отримуючи імпульс від розвитку науки, зокрема від відкриття нових властивостей матерії, розробки нової техніки, конструкційних матеріалів, джерел енергії тощо, техніка стає проміжною ланкою на шляху до здійснення НТР і у свою чергу дає науці нові стимули до розвитку.

Характерною ознакою НТР є докорінні перетворення основної продуктивної сили – людини. Вони передбачають радикальну зміну праці, гармонійне поєднання розумових, фізичних, психічних зусиль людини, за якого особистість матеріально та духовно збагачується. Така людина зможе інтегрувати окремі елементи продуктивних сил у нову системну якість, що приведе до появи нового чинника їх зростання, створить нове джерело виробництва і сприятиме примноженню багатства.

Темпи економічного зростання, його якісь повністю визначаються факторами зростання.

Макроекономічні фактори економічного зростання можуть бути поділені на три групи: фактори пропозиції, фактори попиту і фактори розподілу.

Фактори пропозиції включають:

- кількість і якість природних ресурсів;
- кількість і якість трудових ресурсів;
- обсяг основного капіталу (основні фонди);
- нові технології – НТП.

Саме ці фактори визначають спроможність до економічного зростання. Але слід розрізняти здатність до зростання і реальне зростання по суті, для чого важливим є два фактори.

Фактори попиту: для реалізації зростаючого виробництва потенціалу в економіці треба забезпечити повне використання збільшених обсягів всіх ресурсів. А це потребує рівня сукупних витрат, тобто сукупного попиту.

Фактори розподілу: здатність до нарощування виробництва недостатня для розширення загального випуску продукції. Необхідним є також розподіл зростаючих обсягів ресурсів з метою отримання максимальної кількості корисної продукції.

Зауважимо, що фактори пропозиції і попиту взаємопов'язані. Наприклад, безробіття уповільнює темпи нагромадження капіталу, зменшує витрати на дослідження. І навпаки, низькі темпи впровадження нововведень та інвестицій можуть стати головною причиною безробіття.

До основних факторів економічного зростання, як відомо, належать: капітал, земля (у т. ч. природні ресурси), праця (функція трудових ресурсів), а також підприємницькі здібності. Усі вони різною мірою впливають на створення ВВП. До капіталу можна віднести і досягнення НТР, вплив якої на темпи, характер економічного зростання постійно посилюється. Ці фактори матеріалізуються як у кількісних, так і якісних параметрах суспільного відтворення. Кожний з них постійно змінюється залежно від інших, а також від характеру соціально-економічного розвитку суспільства.

Кожний із факторів економічного зростання вимірюється ними показниками (табл. 13.1).

Таблиця 13.1

Показники факторів економічного зростання

<i>Фактори зростання</i>	<i>Кількісні показники фактора</i>	<i>Заходи повного використання та підвищення ефективності</i>	<i>Показник ефективності використання</i>
1. Природні ресурси	Показник для кожного конкретного виду	Комплексна і глибока переробка	Ресурсомісткість продукції
2. Трудові ресурси	Чисельність населення в працездатному віці	Підвищення рівня освіти, поліпшення здоров'я, вдосконалення організації праці	Продуктивність праці
3. Основний капітал	Вартість	Вдосконалення організації виробництва	Фондовіддача
4. Науково-технічний прогрес	Витрати на нову техніку, технології тощо	Розвиток сфери наукових досліджень та дослідницько-конструкторських розробок, впровадження їхніх результатів	Підвищення ефективності суспільного виробництва

Збільшення реального продукту і доходу можна одержати або шляхом залучення більшого обсягу виробничих ресурсів, або продуктивнішим їх використанням. У кінцевому підсумку величина реального ВВП визначається як добуток трудових витрат на продуктивність праці. Величина трудових витрат залежить від чисельності зайнятих та середньої тривалості робочого тижня. У свою чергу, кількість зайнятих залежить від загальної чисельності населення у працездатному віці та частки в ньому того населення, яке бере активну участь у суспільному виробництві. Середня тривалість робочого

тижня визначається діючими в кожній країні законами про працю, колективними договорами, структурними особливостями економіки тощо. Продуктивність праці перебуває під впливом багатьох факторів, серед яких головним є технічний прогрес, фондоозброєність, якість робочої сили.

13.2. Циклічний характер економічного зростання

Загальна економічна рівновага – це певною мірою абстракція, ідеал економіки. У реальній дійсності відбуваються її порушення, тому розвиток економіки має циклічний характер. Циклічні коливання в економіці були відомі давно, але до початку ХІХ ст. вони мали здебільшого сезонний характер, що було зумовлено переважанням сільського господарства й особливостями сільськогосподарського виробництва, відсутністю сформованого суспільного характеру виробництва у кожній окремій країні, навіть у країні з розвиненою ринковою економікою.

Циклічність – це об'єктивна форма розвитку національної економіки і світового господарства як єдиного цілого. Інакше кажучи, це закономірний рух від однієї макроекономічної рівноваги в масштабі економіки в цілому до іншої.

Економічний цикл – це сукупність постійних фаз національної економіки – розширення та скорочення обсягів виробництва. Його ще називають циклом ділової активності або кон'юнктурним циклом.

Оскільки характерна риса циклічності – це рух економіки не по колу, а по спіралі, то вона є формою прогресивного її розвитку. За сучасних умов циклічність можна розглядати як один зі способів саморегулювання ринкової економіки.

Економічний цикл являє собою чергування піднесення і спаду рівня ринкової активності протягом кількох років. Економічні цикли можуть відрізнятися один від одного за тривалістю й інтенсивністю, але всі вони мають одні й ті самі фази.

Серед економічних криз – торговельних, валютно-фінансових, грошових, галузевих, структурних, регіональних – циклічні спади посідають особливе місце не лише через їх регулярність, а й тому, що у них у концентрованому вигляді відображаються суперечності економічної системи. Тільки в ХХ ст. у країнах з розвиненою ринковою економікою відбулося 14 циклічних криз.

Існує багато концепцій, за допомогою яких описують кризи та їх циклічність. У другій половині ХІХ ст. англієць В. Джевонс пояснював циклічність появою плям на Сонці, а американець

Г. Мур надавав перевагу ритмові руху Венери ("Економічні цикли, закони і причини їх виникнення", 1914). Французький економіст А. Афтalion причиною криз вважав нерівномірність механічного прогресу, його співвітчизник С. Сисмонді – недостатнє споживання населення, а український учений М.Туган-Барановський – диспропорційність між галузями.

К. Маркс обґрунтував системний підхід до вивчення циклічних криз. На його думку, криза лише на перший погляд має галузевий характер (досить рідкісні випадки, коли спад охоплює буквально всі сфери економіки і всі підгалузі промисловості), насправді ж це загальноекономічне, загальногосподарське явище, причини якого можуть бути найрізноманітнішими, але справжня причина полягає у специфічній суті виробничих відносин і суперечностей ринкової системи.

Ритмічні рухи, що відбуваються в економіці, залежать від багатьох причин і можуть значно відрізнятися один від одного за тривалістю й інтенсивністю. Наприклад, "Велика депресія" 30-х років ХХ ст. на Заході підірвала економічну активність на ціле десятиріччя. Тоді як до і після неї спад ділової активності був менш глибоким і тривалим. Тому в економічній науці говорять більше про економічні коливання, а не про цикли, бо цикли, на відміну від коливань, характеризуються регулярністю.

Спад (криза) – основна фаза циклу, її економічна функція в кінцевому підсумку зводиться до тимчасового, на якийсь період, досягнення пропорційності між окремими ланками ринкової економіки (виробництвом і споживанням, виробництвом і обігом). Кризи характеризуються значним загостренням труднощів збуту продукції, зростають запаси нереалізованої продукції. Скорочуються портфелі замовлень на устаткування і будівництво. Спостерігається масове банкрутство торговельних і промислових фірм. Розладжується фінансово-кредитна система. Зростає попит на позичковий капітал, а пропозиція його різко скорочується; підвищується норма позичкового процента. Банкрутують дрібні і середні банки, масштаби товарообміну різко скорочуються, що призводить до великого спаду виробництва; поступово криза охоплює всі сфери економіки, спричиняє скорочення виробництва загалом.

Депресію, застій справедливо порівнюють з післяшоковою ситуацією. Під час депресії виробництво не розширюється, товарні запаси поступово зменшуються, частину з них знищують, а частину реалізують за зниженими цінами. Рух капіталу млявий і нечіткий. Під час депресії поступово формуються умови поживавлення господарської активності. Цьому сприяють поступове відновлення розірваних кризою господарських зв'язків, переливання капіталу до перспективніших сфер застосування, а головне – оновлення основного капіталу. Зв'язок депресії з кризою полягає передусім у відновленні основного капіталу, але вже на новому, вищому технічному рівні. Тому у наступному циклі економіка досягає вищої точки піднесення.

Пожвавлення – наступна фаза циклу, яка відрізняється тим, що тут уперше після початку кризового падіння відбувається розширення попиту на засоби виробництва та робочу силу, відновлюється економічне зростання, збільшується заробітна плата. Оновлення основного капіталу є вирішальним чинником переходу від депресії до поживавлення. Розвиток виробництва супроводжується залученням працівників у виробництво. Починає зростати

попит на предмети споживання, що стимулює розширення виробництва на підприємствах. Фаза поживлення переходить у фазу піднесення.

Піднесення – це збільшення обсягів виробництва, підвищення продуктивності праці, зростання добробуту, при цьому економіка виходить на рівень, який перевершує всі попередні. Конкуренція на цій фазі гранично загострюється, виробництво розширюється відповідно до зростаючого попиту. Торгівля досить інтенсивна, прискорюється оборот капіталу, збільшується пропозиція вільного грошового капіталу. Розширюється попит на кредити, підвищується норма процента. Прибутки зростають, підвищуються курси акцій та інших цінних паперів, торгівля якими набуває значних розмірів. Особливо великих розмірів досягають кредитно-фінансові операції, а також операції на біржах.

Обґрунтування чотирифазної структури циклу було зроблено К. Марксом. Графічно це подано на рис. 13.1, де OA – загальна лінія розвитку виробництва за значний період; Q – обсяг виробництва; t – час; BC – ламана лінія руху фаз циклу.

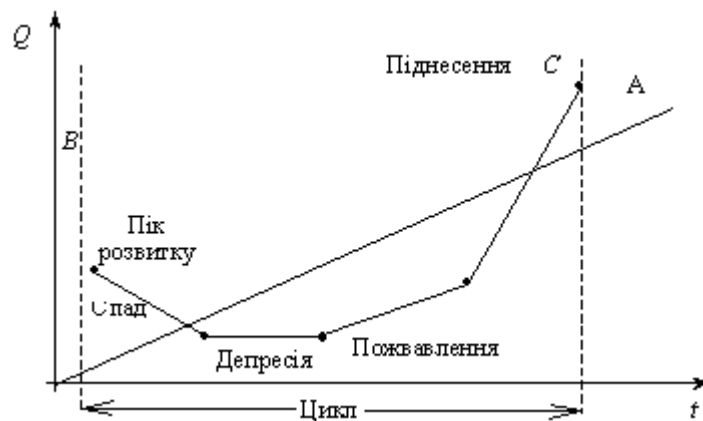


Рис. 13.1. Фази економічного циклу

Органічна цілісність циклу виявляється в тому, що в кожній з його фаз формуються умови для переходу до іншої. При цьому такий перехід здійснюється в основному на засадах ринкових регуляторів, отже, як правило, автоматично. Слід зазначити, що криза відрізняється від порушення рівноваги між попитом і пропозицією на будь-який товар чи в окремій галузі тим, що вона виникає в класичному розумінні як загальне надвиробництво, яке супроводжується стрімким падінням цін, банкрутством банків і масовою зупинкою та розоренням підприємств, ростом безробіття тощо. Слід розрізняти два типи криз: кризи надвиробництва і кризи недовиробництва. Так, останні були характерні у 90-х роках для всіх країн СНД, у т. ч. й України, де скорочення обсягу виробництва за ці роки становило понад 3/5.

Ринковий механізм сприяє встановленню рівноваги між попитом і пропозицією на всіх рівнях, включаючи ринок робочої сили, а також досягненню оптимального функціонування економічної системи загалом.

Сучасна політична економія виходить з того, що економічне зростання можна зрештою вимірювати лише тим, наскільки повно задовольняються потреби членів суспільства, виходячи з ресурсів, що є в його розпорядженні. Коли в економіці досягається ринкова рівновага (між сукупним попитом і сукупною пропозицією), то у межах своїх доходів кожен споживач максимізує корисність. У результаті структура виробництва пристосовується до структури потреб, і економічне зростання у цьому разі є оптимальним (збалансованим). Будь-яке відхилення від ринкової рівноваги, а тим більше невривноважений стан економіки, означає, що цінові сигнали подаються у перекрученому вигляді, ресурси суспільства використовуються з відхиленням від рівнодіючих потреб його членів, економічне зростання не є оптимальним.

За своїм змістом циклічність досить багатоструктурна. З погляду довготривалості виокремлюють кілька типів економічних циклів: короткі (2–3 роки), середні (близько 10 років) та довгі (40–60 років).

Особливо рельєфно в структурі функціонування і розвитку економіки проявляються середні цикли (які ще називають промисловими, або бізнесовими). Вони розрізняються за глибиною падіння економіки і терміном, протягом якого вона повертається у передкризовий стан.

Існують різні погляди щодо пояснення причин середніх економічних циклів. Серед них на увагу заслуговують такі:

- циклічні коливання, зумовлені специфікою сфери обігу – незбігом у часі актів продажу товарів, послуг і оплати за них (проте це лише формальна можливість, а не реальна причина);
- головна причина спаду – це суперечність між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення його результатів (К. Маркс, Ф. Енгельс та інші послідовники). Близько до цієї позиції стояли (ще до Маркса) й ті, хто економічний спад пояснював недоспоживанням значної маси людей, яке було викликане недоліками розподілу (Дж. Гобсон, Г. Мальтус);
- цикл зумовлюється співвідношенням оптимізму і песимізму в економічній діяльності людей (В. Парето, А. Пігу);
- цикл – результат технічних нововведень, що вимагає зростання інвестицій, а останні й спричиняють піднесення виробництва (Й. Шумпетер);
- циклічність зумовлюється надлишком заощаджень і нестачею інвестицій у виробництво (Дж. Кейнс);
- причиною циклів є невідповідність між грошовим капіталом і пропозицією (І. Фішер).

Незважаючи на відмінність у підходах, практично всі згадані економічні концепції розглядають економічний цикл як породження внутрішніх причин. Це – так звані інтернальні теорії. Ті ж теорії, які пояснюють економічні цикли зовнішніми причинами – наприклад, зміною сонячної активності, що призводить до неврожаю в сільському господарстві та до загального економічного спаду; війнами та різними політичними потрясіннями;

освоєнням нових територій (що зумовлює надмірну міграцію робочої сили), називаються екстернальними.

Характерними особливостями середніх циклів після Другої світової війни є:

- по-перше, скорочення їх тривалості, що об'єктивно пов'язано із посиленням динамізму (зменшенням періодів) оновлення основного капіталу в умовах НТР;
- по-друге, необов'язковість послідовного проходження традиційних фаз циклу, зокрема фази піднесення. Бувають цикли, коли після фази пожвавлення (без піднесення) настає нова криза;
- по-третє, зменшення руйнівного характеру криз. Цьому сприяє і досвід державного антициклічного регулювання, нагромаджений країнами з розвинутою ринковою економікою.

Для коротких циклів, на відміну від циклів середньої тривалості (які відтворюють спосіб функціонування основного капіталу), матеріальною основою є процеси, що відбуваються у сфері грошових відносин. Вони характеризуються особливою інтенсивністю та гостротою і можуть або накладатися на промислові (середні) кризи, або відбуватися за їх відсутності.

Український економіст М. Туган-Барановський дослідив різні підходи до пояснення циклічного характеру економічного розвитку і дійшов висновку, що перешкодою для безперервного кумулятивного розвитку виробництва є не так зовнішні чинники, як внутрішні властивості економічної системи, що визначаються циклічною закономірністю відтворення основного капіталу. Ці погляди були викладені у його монографії "Промислові кризи у сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя" (1894), що була перекладена німецькою (1901) і французькою мовами, а пізніше – іншими мовами, включаючи японську. Відомий учений Е. Хансен називав її віхою в розвитку економічного аналізу, джерелом нового напрямку економічної думки. Теорія циклу М. Туган-Барановського пояснювала цикл особливостями інвестування, але залишалося питання про його напрями та в які види основного капіталу спрямовується це інвестування.

В економічному житті суспільства явище заощадження досить тісно пов'язано з явищем інвестування. Заощадження є основою інвестицій. Загальний обсяг вироблених товарів називають реальними інвестиціями, або інвестиційним попитом. Дж. Кейнс довів, що заощадження та інвестиції завжди однакові, оскільки фактичні заощадження та інвестиції дорівнюють різниці між доходами і споживанням. Безперечно, інвестиції позитивно впливають на економічне зростання.

Довгострокові циклічні коливання в економіці були виявлені вченими-економістами ще у другій половині XIX ст. Англійський економіст В. Джевонс у 1879 р. опублікував статистичний аналіз, в якому обґрунтував наявність поряд із середніми і короткостроковими циклами довготривалих коливань ділової активності. Створення наукової теорії "довгих хвиль" пов'язане з ім'ям видатного російського вченого М. Кондратьєва, який на

початку 20-х років ХХ ст. опублікував ряд важливих теоретичних досліджень з цієї проблеми.

М. Кондратьєв – учень і продовжувач наукової традиції М. Туган-Барановського. Він проаналізував кілька довгострокових динамічних рядів економічних показників Франції, Англії, США, Німеччини і виявив наявність довгого циклу економічної кон'юнктури. Вивчення статистичних даних також дало змогу дійти висновку, що середня тривалість такого циклу становить 54 роки. М. Кондратьєв, з'ясовуючи причини встановлених закономірностей, помітив, що "довгі хвилі" виникають не від дії чинників економічного розвитку, які визнавалися основними того часу. Учений встановив, що протягом близько двох десятиріч, які передують підйому хвилі довгого циклу, спостерігається пошкваллення в царині технічних винаходів, а початок підйому збігається з широким застосуванням винаходів у промисловості. Зокрема, в період з кінця ХVІІІ до 20-х років ХХ ст. (140 років) М. Кондратьєв визначив три "довгі цикли", але відомо, що циклічних криз було більше.

Теорія "довгих хвиль" Кондратьєва, що ввійшла у світову економічну літературу як видатне відкриття ХХ ст., вплинула на подальший розвиток цього напрямку теоретичної думки, але доля її автора, репресованого у роки сталінщини, була трагічною. Найважливішою в теорії "довгих хвиль" є проблема їх наукового обґрунтування. М. Кондратьєв дійшов висновку про існування великих циклів, відокремивши один поточний і два великі цикли, що відбувалися, а в їх межах – хвилі підвищення і зниження:

- I цикл: хвиля підвищення – з кінця 80-х років ХVІІ ст. до 1810 – 1817 рр., хвиля зниження – з 1810 – 1817 рр. до 1844 – 1851 рр.;
- II цикл: хвиля підвищення – з 1844 – 1855 рр. до 1870 – 1875 рр., хвиля зниження – з 1870 – 1875 рр. до 1890 – 1896 рр.;
- III цикл: хвиля підвищення – з 1891 – 1896 рр. до 1914 – 1920 рр., можлива хвиля зниження III циклу – з 1914 – 1920 рр.

Думка вчених з цього питання неоднозначна, дехто виходив з того, що довготривалі цикли відбувалися під впливом зовнішніх чинників розвитку. В. Джевонс, наприклад, пов'язував формування довготривалих циклів і економічних криз з періодичністю зміни плям на Сонці та їх впливом на сільськогосподарське виробництво, а вже через це – на чергування фаз у підприємницькій діяльності. Окремі вчені вважали, що довготривалі цикли зумовлені внутрішніми чинниками економічного зростання і безпосередньо пов'язані з циклічністю в розвитку виробничих сил суспільства, насамперед з їх найреволюційнішою частиною – засобами праці.

Близька до теорії М. Кондратьєва позиція Й. Шумпетера, який вважав, що основну роль у механізмі довгих циклів відіграють хвилі технічних нововведень і відповідні зміни інноваційної активності підприємців. Матеріальною основою "довгих хвиль" є структурне оновлення технологічного способу виробництва.

Щодо нашої країни, то її економіка протягом 90-х років перебувала і перебуває в глибокій економічній кризі, яка не є ні циклічною, ні

довгохвильовою. Ми маємо спад, спричинений: по-перше, руйнуванням однієї соціально-економічної системи (адміністративно-командної) і формуванням іншої (ринкової); по-друге, порушенням колишнього єдиного народногосподарського комплексу у рамках СРСР (хоч і недосконалого за структурою та технічно неякісного); по-третє, практичною некерованістю трансформаційними процесами на макро- і мікрорівнях за умов, коли національна економіка тільки формується і паралельно йде процес державотворення.

13.3. Економічне зростання і проблема зайнятості. Процес відтворення людського фактора

Людський фактор є головною продуктивною силою суспільства. Тому у відтворенні продуктивних сил насамперед слід виділяти відтворення особистого фактора – людини праці і підприємця. Людина сама є продуктивною силою. Продуктивна сила людини праці характеризується її робочою силою, тобто здатністю до праці.

У будь-якій суспільно-економічній формації робоча сила має дві характеристики:

- кількісну (кількість носіїв здатності до праці);
- якісну (стан фізичного розвитку і здоров'я людини, рівень освіти і кваліфікації, співвідношення цих показників для різних професійних груп населення).

До якісної характеристики робочої сили належить також: здатність приводити в дію засоби виробництва, виконувати норми, виробляти конкурентоспроможні матеріальні блага і послуги високої якості; здатність у процесі праці вдосконалювати свої професійні навички, підвищувати рівень освіти і кваліфікації; здатність удосконалювати знаряддя і предмети праці. Робоча сила, таким чином, є потенційним станом здатності до праці, її реалізації у самій праці. Щоб праця здійснювалася як продуктивний процес, робоча сила повинна реально включатися до складу продуктивних сил, тобто бути зайнятою у процесі виробництва. Людина праці, як і підприємець, виступає продуктивною силою тоді, коли вони, тобто її здібності, реально використовуються в процесі виробництва.

Поняття "зайнятість" передусім означає, що потенційний носій особистої продуктивної сили – робочої сили чи підприємницького хисту, включений до складу продуктивних сил суспільства на певній ділянці виробничого процесу товарів і послуг.

Зайнятість – це не тільки праця. У сучасних умовах вона повинна органічно поєднуватися із задоволенням особистих потреб людини, в тому числі таких: рівень оплати праці, характер праці, умови праці, тривалість робочого дня, охорона праці, компенсація за шкідливість, інтенсивність праці тощо. Людина працює не заради праці як такої: праця повинна піднести добробут людини, її соціальний статус у суспільстві, на підприємстві, у сім'ї.

Значну роль у суспільному виробничому процесі відіграють і підприємці як продуктивна сила суспільства.

1. Підприємці беруть на себе ініціативу поєднання ресурсів землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва суспільного продукту для сукупного ринку. Виконуючи роль "свічки запалювання" і каталізатора, підприємці поряд з провідними ресурсами праці є рушійною силою виробництва. Вони також є посередниками, об'єднуючи інші ресурси для здійснення ефективного процесу виробництва.

2. Підприємці беруть на себе прийняття основних рішень у процесі ведення бізнесу, тобто тих нетрадиційних рішень, які визначають курс діяльності ділового підприємництва у відтворюваному суспільному процесі.

3. Підприємці, оволодіваючи досягненнями науки і техніки, у сфері товарного виробництва виступають новаторами, оскільки намагаються запровадити на комерційній основі нові продукти, нові виробничі технології або нові форми організації бізнесу.

4. *Підприємці* – це люди, які ризикують. Вони ризикують не лише своїм часом, працею і діловою репутацією, але і вкладеними капіталами – власними та позиченими або своїх компаньйонів.

Ці функції вони виконують лише тоді, коли зайняті діловою діяльністю, тобто є дійсним фактором виробництва. Виходячи зі сказаного, даємо таке визначення категорії зайнятості. Зайнятість – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій чи іншій формі. Вона характеризується системою економічних відносин з приводу забезпечення громадян робочими місцями та визначенням форм участі в суспільному господарстві з метою одержання засобів до існування. Види зайнятості зумовлені певними принципами організації, стимулювання й оплати праці, внутрішніми та зовнішніми економічними відносинами.

В умовах існування ринкової економіки змінюються погляди людей на марксистський принцип загальності праці. Ринкові відносини передбачають вільний вибір людиною професії та місця роботи відповідно до її здібностей, добровільну незайнятість громадян, не допускають примусової праці в будь-якій формі, за винятком випадків, передбачених законодавством країни. Повна зайнятість означає використання всіх придатних для цього ресурсів і характеризується достатністю робочих місць для тих, хто потребує оплачуваної роботи, тобто має бути забезпечена зайнятість усіх, хто бажає і здатен працювати. Наша економічна наука зайнятими вважає осіб, які відпрацювали протягом тижня не менше чотирьох годин (в особистому підсобному господарстві не менше 30-ти годин) незалежно від того, чи була це постійна, тимчасова, сезонна, випадкова або інша робота. Зауважте, що використовувати слід тільки придатні для цього людські ресурси.

Повна зайнятість є не тільки соціальною гарантією, а й основою високоефективного використання трудового потенціалу суспільства. Коли трудові, а разом з ними й інші ресурси використовуються повністю, економіка

країни перебуває на межі своїх виробничих можливостей. Економіка суспільства повинна забезпечити роботою всіх, хто хоче і здатний працювати ефективно. Якщо економіка має недостатньо робочих місць для бажаючих працювати, то формується неповна зайнятість: певна кількість робочої сили вимушено залишається без роботи.

Зазначимо, що не всі придатні для зайнятості трудові ресурси мають бажання займатися тим чи іншим родом економічної діяльності, яка приносить дохід. У зв'язку з цим наука виділяє таку категорію, як економічно активне населення. *Економічно активне населення* згідно з концепцією робочої сили і підприємливості – це населення обох статей віком 15-70 років, яке протягом певного періоду забезпечує пропонування робочої сили для виробництва товарів і послуг. Варто при цьому пам'ятати, що до економічно активних належать особи, зайняті економічною діяльністю, яка приносить дохід (зайняті), та безробітні.

Важливим показником зайнятості є раціональна зайнятість. Їй притаманні такі риси: суспільно корисний характер трудової діяльності; оптимальна структура народного господарства, що забезпечує суспільний поділ праці згідно з існуючими потребами; використання сучасних досягнень науки і техніки; професійно-кваліфікаційна структура сукупної робочої сили та адекватна їй система робочих місць. Повнота і раціональність у комплексі визначають ефективність зайнятості, тобто забезпечуваний нею оптимальний соціально-економічний результат у певний час і за конкретних умов.

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми включення працівника в економічну систему. Найпоширенішими серед них є: наймана праця за трудовою угодою (капіталістичний і державний сектори економіки, а також (частково) на підприємствах колективного сектора); праця осіб-співвласників кооперативних, колективних та акціонерних підприємств і організацій; праця громадян, зайнятих в особистому підсобному сільському господарстві; праця громадян, зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю (будівельні роботи, ремонт, дрібна торгівля тощо); праця осіб, зайнятих у фермерських господарствах; зайняті підприємництвом; зайняті громадською роботою.

Міжнародна статистика виділяє за статусом три основних категорії зайнятих:

- а) працівники, що працюють за наймом і отримують заробітну плату;
- б) самозайняті працівники або підприємці;
- в) неоплачувані працівники сімейних господарств.

У цьому разі працівники колективних господарств, оскільки вони одержують заробітну плату, належать (умовно) до категорії найманих.

Зайнятість є невід'ємним і ключовим елементом відтворення сукупної робочої сили, працездатного населення. Це тому, що без зайнятості працездатне населення – суб'єктивна продуктивна сила – не функціонує як фактор виробництва, не створює той продукт, який іде на відтворення робочої сили. Зайнята людина праці є одночасно складовою продуктивних сил і носієм

усієї системи економічних відносин. Функціонуюча робоча сила забезпечує матеріальні умови життєдіяльності людини, її всебічний розвиток.

В умовах ринкової економіки повна зайнятість не означає відсутності безробіття. Західні економісти доводять, що *повна зайнятість* досягається тоді, коли рівень безробіття не перевищує її природного рівня. А в цей час вважається, що природний рівень безробіття дорівнює приблизно 5–6 % робочої сили. Отже, якщо 94 – 95 % робочої сили країни зайняті, то існує повна зайнятість. Таку форму повної зайнятості ми будемо називати *нормативно ринковою*.

Безробітними вважаються працездатні громадяни працездатного віку, які з незалежних від них причин не мають підходящої роботи, заробітку, зареєстровані у державній службі зайнятості та отримують відповідну грошову допомогу, дійсно шукають роботу та здатні братися до неї.

Основними його видами є природне і циклічне безробіття. Природне безробіття є добровільним, фрикційним і структурним.

Добровільне безробіття виникає тоді, коли робітники не хочуть працювати за пропоновану їм заробітну плату, але стали б до роботи, якби плата за неї була вищою. Існування добровільного безробіття вказує на важливість правильного розуміння безробіття. Економіка може ефективно функціонувати, і навіть тоді вона породжує певне безробіття. Частина з цих людей офіційно вважаються безробітними. Графічно це мотивується на рис. 13.2.

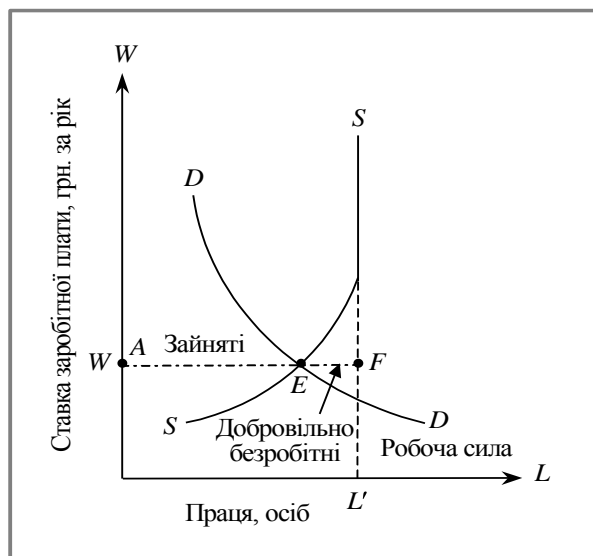


Рис. 13.2. Зайнятість в умовах негнучкої заробітної плати

Припустимо, що рівень заробітної плати з будь-яких причин становить W . Вискокваліфіковані робітники вважають, що рівень заробітної плати W низький для них. Незважаючи на це, заробітна плата не підвищується. Що роблять кваліфіковані робітники? Вони звільняються. Менш кваліфіковані робітники залишаються, оскільки зарплата W їх влаштовує: вони хочуть працювати за такої заробітної плати. Кількість зайнятих з AF скорочується до

AE. Рівень добровільного безробіття становитиме *EF*. Ця частина робочої сили хоче працювати, але за вищої зарплати. Працівники, що зображені відрізком *EF*, добровільно безробітні, тобто вони не хочуть працювати за даних ставок ринкової заробітної плати.

Добровільно безробітні віддають перевагу відпочинку або іншій діяльності замість роботи за наявного рівня зарплати. Або вони перебувають у складі фрикційних безробітних і шукають свою першу роботу після закінчення коледжу. Або вони, можливо, низькокваліфіковані працівники, які віддають перевагу дозвіллю замість малооплачуваної роботи. Можна навести необмежену кількість причин, через які люди добровільно вирішують не працювати за наявного рівня зарплати; частина з цих людей офіційно вважатиметься безробітними.

Важливо звернути увагу на те, що добровільне безробіття може бути економічно ефективним, хоча філософ чи політик може критикувати той факт, що не кожний може отримати високооплачувану роботу. Так само як фабрика потребує запасних частин у разі поломки, можливо, і економіка потребує вільних, безробітних працівників, що готові негайно стати до роботи, коли виникає незайняте робоче місце. Цей приклад показує, чому в розвинутій економіці з високою зарплатою може виникати добровільне безробіття.

Фрикційне безробіття виникає внаслідок постійного руху населення між видами праці, регіонами, а також на різних стадіях життєвого циклу. Навіть якщо економіці притаманна повна зайнятість, завжди існують люди, які шукають роботу після закінчення навчання або через переїзд в інше місто. Через те що фрикційні безробітні часто шукають кращої роботи або змінюють місце роботи, вони теж вважаються «добровільно» безробітними.

Структурне безробіття означає невідповідність між пропонуванням і попитом на працівників. Ця невідповідність виникає тоді, коли попит на один різновид праці зростає, тоді як на інший зменшується, а пропонування не може швидко пристосуватися до цього. Наприклад, рівень безробіття перевищує 10 % робочої сили, хоча водночас існує тривалий дефіцит програмістів, або інших спеціалістів.

Вимушене безробіття зумовлене перепадами ринкової кон'юнктури і характеризується своєю тривалістю. Якщо надто висока з позицій ринкової рівноваги заробітна плата не знижується, то виникає надлишкова робоча сила. Тільки частина робітників отримує роботу, решта стають вимушено безробітними. Вимушене безробіття буває сезонне, технологічне, конверсійне.

Якщо фрикційне безробіття передбачає наявність навичок, які можна продати, то люди, що втратили роботу внаслідок структурних змін, повинні пройти попередню перепідготовку, додаткове навчання або змінити місце проживання. Тому структурне безробіття є більш тривалим, ніж фрикційне.

Особливою складовою безробіття є *циклічне безробіття*. Під ним розуміють безробіття, *викликане спадом, тобто тією фазою економічного циклу, коли виробництво і сукупний попит абсолютно скорочуються.* Циклічне безробіття виходить за межі природного безробіття і є свідченням

неповної зайнятості у країні.

Отже, люди, що мають роботу, – зайняті; люди, які не мають роботи, але шукають її, – безробітні; а ті, що не мають роботи і не шукають її, – незайняті.

Таким чином, відтворення робочої сили в ринковій економіці – це безперервний процес відтворення зайнятої його складової (головний елемент) і незайнятої (безробітних).

Безробіття є соціально-економічним лихом для суспільства. Рівень безробіття вимірюється нормою безробіття, а саме:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Робоча сила}} \times 100$$

Безробіття в механізмі відтворення робочої сили – це не тільки економічне лихо, воно завдає людям великих соціально-психологічних збитків.

Втрата роботи істотно знижує життєвий рівень працівника, завдає йому морально-психологічної травми внаслідок відчуження від виробництва. За період безробіття знижується кваліфікація, втрачається самоповага, формується почуття самотності та непотрібності. Погіршується фізичний і психологічний стан людини. Невипадково в економічно розвинутих країнах на подолання негативних наслідків безробіття витрачається 3–5 % ВВП. Особливу роль у цьому відіграє держава. Її діяльність здійснюється за такими напрямками: регулювання рівня й тривалості безробіття і соціальний захист безробітних.

Зниженню безробіття сприяє:

- економічна політика, спрямована на підтримання стійкого розвитку суспільного виробництва, стримування інфляції та підтримання сукупного попиту;
- збільшення тривалості навчання пересічного громадянина;
- посилення гнучкості заробітної плати;
- державна політика, спрямована на захист і підтримку вітчизняного виробництва та вітчизняного ринку;
- орієнтація на виробництво високоякісної продукції, яка б користувалася підвищеним попитом як на внутрішньому, так і на світовому ринку;
- створення умов для функціонування нетрадиційних видів зайнятості та їх підтримка;
- розвиток розгалуженої системи державної служби зайнятості; професійної орієнтації і масштабної підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів у всіх містах і містечках країни.

Таким чином, *безробіття* – закономірний елемент відносин зайнятості і відтворення робочої сили в ринковій економіці.

Формою розвитку людського фактора є процес його відтворення. Це

невід’ємна складова процесу суспільного відтворення в цілому, при цьому відтворення людського фактора – це відтворення окремих елементів його структури, робочої сили, підприємств, а також тих суспільних зв’язків, які їх об’єднують. Іншими словами, відтворення людського фактора є елементом саморозвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

Процес відтворення робочої сили є більш специфічним. До нього належить не тільки процес відтворення самого носія робочої сили, але й тих відносин, які виникають у процесі відтворення робочої сили (відносини наймання, ринку праці, зайнятості). До сьогодні немає єдності поглядів на саме поняття «відтворення робочої сили», його складові і напрями розвитку останніх. Процес відтворення робочої сили – це, по-перше, виробництво робочої сили, тобто підтримання і відновлення фізичних і розумових здібностей людей до праці, у т. ч. заміну працівників, які вибувають з процесу виробництва (причому ця заміна відбувається, як правило, в розширених масштабах), по-друге, розподіл робочої сили в галузях, підрозділах і сферах народного господарства і, по-третє, споживання робочої сили, тобто її використання в процесі виробництва.

Викладене вище розуміння процесу відтворення робочої сили загалом допустиме, але воно не враховує того факту, що складовою процесу відтворення робочої сили є обмін.

Базуючись на досягнутому рівні розв’язання цієї проблеми, можна весь процес відтворення робочої сили поділити на такі чотири фази:

1. *Формування (виробництво) робочої сили.* До нього належать, з одного боку, постійне відновлення робочої сили, затраченої в процесі праці, і її якісне вдосконалення, а з іншого – природне відтворення і виховання нових контингентів працездатного населення (зростання рівня загальної освіти і спеціальної підготовки, якісне вдосконалення сукупної робочої сили).

2. *Розподіл і перерозподіл робочої сили* за сферами зайнятості, галузями народного господарства, економічними регіонами.

3. *Обмін*, який служить з’єднанню робочої сили і засобів виробництва. При цьому учасниками обміну, з одного боку, є роботодавець, з іншого – власник робочої сили.

4. *Споживання (використання) робочої сили*, яке отримує своє матеріальне втілення в кінцевому продукті праці. Поділ усього процесу відтворення робочої сили на окремі фази зумовлений тим, що характер процесу на кожній з них модифікується різними факторами, що впливають на ці фази.

Розглядаючи проблеми відтворення робочої сили, слід завжди пам’ятати, що воно здійснюється в ринковій економіці. На ринку праці діє закон попиту і пропонування робочої сили, який впливає на заробітну плату. Він віддзеркалює невідповідність вільних місць складу працівників, що прибувають на ринок праці, за кількісними і якісними параметрами.

На ринку праці відбувається досить жорсткий відбір найбільш здібних, підприємливих. Слабих і нездібних ринок праці не сприймає. Разом

з тим він стимулює висококваліфіковану працю, високу дисципліну, сприяє створенню жорсткого взаємозв'язку між внеском кожного (граничною продуктивністю праці) і оплатою праці.

Міжнародний досвід свідчить, що ринок праці не може існувати поза конкурентною, заснованою на приватній власності економікою і демократичних суспільних інститутів. Національний ринок праці охоплює все суспільне відтворення – через нього кожна галузь і кожне підприємство одержують необхідну їм кількість кадрів не тільки заданого професійно-кваліфікаційного складу, але й певних культурних і етичних властивостей, адекватних вимогам цивілізованої і демократичної економіки.

На ринку праці як елементі суспільного відтворення реалізується можливість:

- вільного вибору професії, галузі, місця діяльності, що стимулюється пріоритетними пропозиціями (рівень оплати праці, можливості реалізації творчих задумів і т. д.);
- наймання і звільнення за дотримання норм трудового законодавства, що захищає інтереси людей з погляду гарантій праці, його оплати;
- незалежної і разом з тим економічно заохочуваної міграції трудових ресурсів між регіонами, галузями і професійно-кваліфікаційними групами, котра звичайно сприяє покращенню умов життя і трудової діяльності;
- вільного руху заробітної плати та інших доходів при збереженні пріоритету освіти, дотримання встановленого законом гарантованого мінімуму заробітної плати, що забезпечує прожитковий мінімум, і регулювання верхньої межі доходів через податкову систему, засновану на прогресивній шкалі.

У конкретних ринкових відносинах відображаються глибокі процеси: розвиток економіки, розвиток і відтворення людського ресурсу (загальної і професійної культури, творчих можливостей, етичних норм), розвиток і відтворення на розширеній основі економічних відносин (відносин власності, розподілу, обміну тощо). Вони створюють важливу складову економічного прогресу в суспільстві, його змісту.

Робоча сила являє собою товар особливого роду, виробничо-творчі якості якого цілком визначають ефективність конкурентної економіки, її можливості створення високоякісних товарів і комфортних послуг, масштаби і темпи науково-технічного прогресу й організаційних перетворень. Тому підготовка і випуск на ринок праці освіченої і творчо активної робочої сили, забезпечення її кваліфікаційної і територіальної мобільності є однією з пріоритетних у відтворенні робочої сили, однією з першооснов життєдіяльності економічної формації. Чим вище загальний рівень розвитку економіки, чим більш складні завдання їй припадає вирішувати, тим значнішою є потреба в робочій силі вищої кваліфікації.

Неухильне підвищення рівня кваліфікації робочої сили є законом її розширеного відтворення в умовах ринкової економіки, яка спирається на

досягнення науково-технічного прогресу.

Новим аспектом відтворення робочої сили є й те, що воно спирається на потужну інфраструктуру, а також на гігантські організаційні структури, які охоплюють не тільки економіку, але й численні державні, громадські й приватні інститути, включаючи національну систему освіти, установи культури, охорони здоров'я, некомерційні соціальні організації, інститут сім'ї.

Важливо й те, що видатки на розвиток трудових ресурсів, які здійснюються за рахунок державного бюджету, підприємств, окремих підприємців, не оподатковуються, не мають особливих економічних, виробничих оцінок і не ставлять трудящого у зв'язку з цим у юридичну чи фактичну залежність від підприємств, держави, суспільства в цілому. Ні держава, ні приватний капітал не пред'являють трудящим рахунки у будь-якій формі за вкладені в робочу силу кошти, не вимагають їх компенсації. Здійснюється, таким чином, свого роду безоплатне фінансування розвитку робочої сили до використання її як елемента продуктивних сил. При цьому ні держава, ні капітал не є ні з самого початку, ні будь-коли власниками робочої сили, ні повними, ні частковими власниками створеного за їх участю суб'єктивного товару на ринку праці.

В Україні в другій половині 90-х рр. ХХ ст. фактично не відбувалося розширеного відтворення робочої сили. Об'єктивними показниками цього явища є: поступове зменшення чисельності населення і робочої сили; різке зниження реальної заробітної плати; скорочення державних видатків на розвиток освіти, охорони здоров'я, житлового будівництва тощо. Різке погіршення умов для відтворення робочої сили негативно впливає на демографічні процеси в країні, які характеризують тип відтворення робочої сили – звужене відтворення.

Кількість робочої сили і трудових ресурсів у кінцевому підсумку визначається чисельністю, статеві-віковою структурою, народжуваністю і тривалістю життя населення, тобто демографічними процесами. Працездатний вік згідно з українським законодавством – від 16 до 60 років для чоловіків та 16 – 55 для жінок, що значно менше ніж у країнах з більш розвинутою системою соціального забезпечення (порівняно зі Швецією – на 10 років). Однак в Україні традиційно зберігається високий рівень трудової активності пенсіонерів, особливо жінок, але водночас багато чоловіків (шахтарі, металурги та ін.) мають право на більш ранню пенсію. Тому питома вага жінок у складі трудових ресурсів перевищує 51 %.

Природний рух населення, характер його відтворення визначається не тільки рівнем економічного розвитку країни, а й іншими факторами: соціальними умовами, традиціями культури і побуту, конкретними історичними факторами. Досвід показує, що держава може позитивно впливати на розширене природне відтворення населення своєю демографічною політикою, яка є складовою частиною загальної соціально-економічної політики суспільства.

Елементами цієї політики є покращання житлових умов з урахуванням демографічного фактора, надання відчутної допомоги на дітей, забезпечення

населених пунктів дитячими установами, збільшення відпусток у зв'язку з вагітністю, пологами і післяпологовим вихованням, зміцнення сім'ї, зростання реальних доходів сімей. Винятково важливе значення має розвиток системи охорони здоров'я в країні, системи безплатного лікування, медичного страхування, охорони материнства. Суть у тому, що дієздатна політика зайнятості в теперішніх умовах повинна мати довгостроковий характер і включати цілий комплекс заходів державного регулювання, що гальмує зростання безробіття і скорочення зайнятості населення.

Навчальний тренінг

Ключові слова

Економічне зростання, економічний розвиток, інтенсивне економічне зростання, екстенсивне економічне зростання, циклічність, економічний цикл, криза, зайнятість, безробіття, природне безробіття, фрикційне безробіття, структурне безробіття, циклічне безробіття, рівень безробіття, політика зайнятості.

Контрольні питання

1. Яка роль науково-технічної революції в економічному зростанні?
2. Що означає циклічність розвитку економіки?
3. Які основні ознаки збалансованого й оптимального економічного зростання?
4. У чому полягає сутність теорії “довгих хвиль”? Хто її автор?
5. У чому принципові відмінності повної і неповної зайнятості. Чи може існувати неповна зайнятість і безробіття одночасно?
6. Дайте визначення природного безробіття і розгляньте чинники, які його виправдовують.
7. Охарактеризуйте ринок праці і відтворення робочої сили.
8. Відмітьте проблеми політики зайнятості в Україні?
9. Розкрийте сутність інтенсивного типу економічного зростання, назвіть його форми.
10. Чому економісти так впевнені у тому, що економічні цикли – це механізм розвитку ринкової економіки?
11. Яка роль у системі економічного відтворення належить фазі економічної кризи?
12. Які відмінності є між економічним зростанням і економічним розвитком?
13. Дайте стислу характеристику основним типам циклів: малим, середнім, довгим?
14. Чи можна досягти плавного, нециклічного характеру економічного розвитку?
15. У чому полягають соціальні наслідки безробіття?

Тема 14. Господарський механізм у системі суспільного відтворення. Держава та її економічні функції

14.1. Господарський механізм у системі суспільного відтворення

Об'єктами управління є три макроекономічні структури, на яких тримається вся національна економіка:

- 1) сукупне виробництво, як сукупність підприємств, що створюють все різноманіття благ;
- 2) сукупний суспільний продукт, як сума благ, що виготовляються в країні за певний період;
- 3) сукупні потреби, як сума потреб всіх членів суспільства.

Між ними існує прямий зв'язок. Він полягає в тому, що суспільне виробництво діє для того, щоб створювався сукупний суспільний продукт. Останній дозволяє задовольнити всі потреби суспільства.

Існує і зворотний зв'язок. Він виявляється в тому, що збільшені сукупні потреби впливають на зміни в суспільному виробництві.

Тому головна мета макроекономічного регулювання є підтримка народногосподарської пропорційності. Йдеться про об'єктивний економічний *закон пропорційного розвитку макроекономіки*. Цей закон відображає не залежну від волі і бажання людей умову існування нормальної народногосподарської системи, а саме – необхідність постійної підтримки відповідності один одному об'ємів і структури сукупних величин виробництва, суспільного продукту і потреб.

Порушення цього закону виявляється в структурних кризах, економічних кризах перевиробництва, масовому безробітті, інфляції.

Для постійної підтримки загальної збалансованості народного господарства потрібен регулятор всієї макроекономіки (*господарський механізм*), тобто суспільний спосіб організації і регулювання національного господарства. Він виконує такі функції: об'єднує все господарство нації в єдину систему, направляє виробничу діяльність всіх низових ланок економіки. Розподіляє працю і засоби виробництва по галузях, стимулює високоефективне господарювання.

Регулятор макроекономіки починає діяти за наявності певних об'єктивних передумов, зокрема – в умовах одиничного національного господарства. Вперше такі умови створило розвинене товарне виробництво і всеосяжний ринок. На цьому плацдармі став функціонувати початковий тип *господарського механізму – ринковий*.

У ринковій економіці закон пропорційного розвитку народного господарства виступає в специфічній формі – як закон рівноваги макроекономічного попиту і макроекономічної пропозиції. Він став діяти повною мірою в умовах класичного капіталізму, коли домінувала вільна конкуренція. Такі умови, як відомо, були в Англії в XVIII –XIX ст.

Вперше вивчив і обґрунтував фундаментальні положення про механізм ринкового регулювання А. Сміт.

Перше положення – про невтручання держави в регулювання ринкової економіки.

Друге положення – про «невидиму руку», яка як би «підштовхує» всіх приватних виробників товарів і послуг до дій на благо суспільство. «Невидимою рукою», що направляє підприємця до власної вигоди є ринок.

Третє положення – про механізм ринкового саморегулювання. Цей механізм включає прямі і зворотні економічні зв'язки між товарним виробництвом і ринковим попитом.

Але А. Сміт не відповів на питання як забезпечується рівність об'ємів попиту і пропозиції в масштабах країни. Цю проблему спробував вирішити Ж.Б. Сей, він сформулював «закон ринку», згідно з яким ринковий обмін товару на товар встановлює рівновагу пропозиції і попиту. Але «закон Сея» правильний тільки для обміну товару на товар без грошей. Коли ж в обмін включаються гроші, та автоматична рівність об'єму пропозиції і об'єму попиту найчастіше не встановлюється. Гроші, одержані при реалізації товару, можуть бути використані не на покупку нового товару, а для заощаджень, що підриває рівність між пропозицією і попитом.

Неокласики зробили спробу «врятувати» закон. Вони вважали, що населення з вигодою для себе (за певний банківський відсоток) обертає заощадження в інвестиції. Інакше кажучи, рівень відсотка, який встановлюється залежно від співвідношення пропозиції грошей і попиту на них, регулює і зрівнює об'єми заощаджень і об'єми інвестицій.

Меж дії ринкового механізму. Механізм ринкового саморегулювання має історичні межі своєї дії. Він у змозі справно виконувати свої функції, по-перше, за наявності на ринку маси дрібних і незалежних товаровласників. По-друге, за умови розвитку вільної конкуренції. По-третє, повною мірою повинна виявлятися регулююча роль ринкових цін.

З початку ХХ ст. на зміну вільній конкуренції прийшло домінуюче положення монополій і олігополій, і в 1929 - 1933 рр. вибухнула грандіозна світова економічна криза. Стало очевидно, що стихійна ринкова економіка вже не може забезпечити міцну рівновагу сукупній пропозиції і сукупному попиту. Спростованою виявилася теза про те, що система ринкових цін здатна як би автоматично забезпечувати зворотню дію виробництва товарів і тим самим вирівнювати об'єми макропопиту і макропропозиції. Була виявлена необхідність створити новий механізм вирівнювання сукупних величин попиту і пропозиції.

Нарешті, стало очевидним, що національна економіка не в змозі успішно розвиватися без жодного втручання держави. Настав час підшукувати новий макроекономічний регулятор.

Державний регулятор. Видатний англійський економіст Дж. М. Кейнс створив нову парадигму, тобто теорію і модель постановки проблем, макроекономічних завдань, що стали зразком рішення. Ця парадигма

поклала початок новому розділу економічної теорії – макроекономіці і переходу до такого її регулятора, який здатний приборкати стихійні руйнівні сили ринку. Вона заснована на таких принципах:

1. Регулятором національної економіки в цілому є не ринок, а держава. Крім політичних функцій держава здійснює також економічні функції. Вона стає провідним суб'єктом національної економіки, наділеному власністю. На цій основі утворюється державний сектор економіки. Він створюється двома шляхами:

а) через націоналізацію господарства завдяки викупу майна в інших власників;

б) через створення підприємств новітніх галузей промисловості, породжених НТР за рахунок інвестицій.

2. Прогнозування і планування національної економіки. Основою державного регулювання є наукові прогнози соціально-економічного розвитку країни на один рік, середньострокові (3-5 років) і довгострокову перспективу (10 – 20 років). Такі прогнози сприяють досягненню народногосподарської пропорційності, визначуваної за допомогою національних рахунків і міжгалузевих балансів.

Як правило є три варіанти прогнозу:

- оптимістичний (з найбільшими значеннями показників);
- песимістичний (з найменшими значеннями показників);
- базовий (з реалістичнішими показниками); він приймається
- за основу плану.

Державний план відображає стратегічні напрями і завдання економічного і соціального розвитку країни. За ступенем жорсткості планових завдань розрізняють два види планів:

- директивний (строго обов'язковий для виконання); застосовується перш за все на державних підприємствах;
- індикативний (рекомендаційний, орієнтує). Такий план складається з ряду програм, що передбачають рішення окремих соціально-економічних завдань. До їх виконання притягуються фірми шляхом надання державних замовлень. Замовлення забезпечуються ресурсами і є дуже прибутковими. Держава відбирає фірми, проводячи відповідні конкурси.

В. Леонтьєв порівнює національну економіку з яхтою в морі. «Щоб справи йшли добре, потрібен вітер – це зацікавленість. Кермо – державне регулювання. В американській економіці слабке кермо. Не можна робити, як говорив Рейган: підніміть вітрила, хай їх наповнить вітер, і ідіть в кабіну коктейль пити. Так нас і на скелі винесе, розіб'є яхту вщент. Я думаю, що правильніше роблять японці. У них, звичайно, є приватна ініціатива, але і держава відіграє велику роль, впливаючи на розвиток економіки в кращому напрямі. Зі всіх капіталістичних країн, у яких можна чомусь повчитися, я б вибрав не США, а Японію» [Леонтьєв В. Экономическое есе. Теории, факты і политика. С.15].

3. Здійснення державою політики «ефективного попиту». Центральне завдання держави, за Кейнсом, полягає в тому, щоб забезпечити високий обсяг «ефективного попиту», що веде до зростання доходів. Пропонується розвивати два види попиту:

а) попиту населення на предмети споживання і б) попиту підприємців на інвестиційні товари (засоби виробництва). У результаті ефективність попиту виражається як у збільшенні зайнятості і в зростанні добробуту населення, так і в зростанні прибутків фірм.

4. Політика ефективного попиту спирається на наукові макроекономічні моделі, які необхідні для управління національним господарством.

Кейнсіанська теорія виділила, як центральні, три моделі (функціональні залежності). Одна з них відображає *залежність ставки відсотка від доходу*. Чим вищий дохід населення, тим більше попит на гроші у банків і тим вище ставка відсотка.

Інша модель характеризує залежність *обсягу інвестицій від ставки відсотка*. Чим більша норма відсотка (чим дорожче кредит), тим менше обсяг інвестицій.

І, нарешті, модель, яка відображає *залежність величини доходу від обсягу інвестицій*. Обсяг національного доходу і сукупного попиту знаходиться в певній кількісній залежності від загальної суми інвестицій (всіх виробничих і невиробничих витрат). Цей кількісний зв'язок виражає особливий коефіцієнт – мультиплікатор. Цей коефіцієнт представлений в такій формулі: $\Delta Y = k \Delta I$, де ΔY – приріст доходу, ΔI – приріст інвестицій, k – мультиплікатор. Таким чином, коли відбувається приріст загальної суми інвестицій, то дохід збільшується на суму, яка в k раз перевершує приріст інвестицій.

Принципи кейнсіанської моделі державного регулювання лягли в основу соціально-економічної політики урядів США, Англії та інших західних країн, яка проводилася з 30-х і до 70-х рр. і одержала назву планованого і регульованого капіталізму. Вона дала обнадійливі результати: це був найбільший період безкризового розвитку світової капіталістичної економіки за весь післявоєнний період.

Основи змішаного управління. Тип змішаного управління національним господарством має наступні специфічні риси. По-перше, цей регулятор органічно об'єднує стійкість державного управління, необхідну для задоволення суспільних потреб (потреб неринкового сектора і соціальної сфери) і гнучкість ринкового саморегулювання, що потрібний перш за все для задоволення багатообразних і швидкозмінних особистих запитів.

По-друге, тільки тип змішаного управління дозволяє оптимально поєднувати між собою вищі економічні цілі:

- ефективність господарювання;
- соціальну справедливість;
- стабільність економічного зростання.

По-третє, цей регулятор здатний збалансувати сукупний попит і сукупну пропозицію.

У всіх країнах з високорозвинутою економікою є загальні основи третього типу макрорегулятора. Така спільність виявляється перш за все в тому, що у всіх країнах Заходу немає двох крайніх типів господарських механізмів. Немає ні стихійного саморегульованого ринку, ні повністю централізованого планово-державного управління. У макроуправлінні одночасно поєднуються два типи регулюючих сил – ринок і держава. Тим часом ці сили по-різному діють у різних секторах національного господарства. Економічна конструкція національного господарства включає три співіснуючих і взаємодіючих сектори: 1) мікроекономіку; 2) мезоекономіку (середній рівень) і 3) державний сектор.

Ринкове регулювання по-різному – за ступенем оточення економічного простору і за ступенем дії – виявляється в різних секторах народного господарства.

А) У мікроекономіці ринкове саморегулювання (вільна конкуренція і вільне ціноутворення) розвинене найбільше. Воно торкається переважно товарів індивідуального споживання, що створюються одноосібними власниками (наприклад, фермерами) і дрібним бізнесом.

Б) У мезоекономіці все більш йдуть у минуле звичайні ринкові операції купівлі-продажу товарів, що здійснюються для поточного споживання. Крупні мезокомплекси прагнуть уникати ризикованої ринкової кон'юнктури. Вони укладають між собою і іншими контрагентами довгострокові контракти. У результаті в західній мезоекономіці головним інститутом регулювання товарно-грошових відносин є довгостроковий контракт.

В) У державному секторі встановлюються в основному неринкові відносини, регульовані самою державою.

Державна дія на економіку також розрізняється за інтенсивністю і масштабами обхвату господарського простору.

А) У мікроекономіці – держава не має підстав і не в змозі якось безпосередньо впливати на діяльність сотень тисяч і мільйонів дрібних господарств. Тут держава здійснює загальне правове регулювання, а також часто подає певну матеріальну і фінансову підтримку дрібному підприємництву.

Б) У мезоекономіці держава вживає заходи особливого регулювання.

З одного боку, мезосистеми наділені правами юридичної особи, що має однакові з дрібним бізнесом і фізичними особами майнові повноваження. Відповідно до цього вони здійснюють у широких межах комерційну самостійність, а держава не перешкоджає здійсненню цих повноважень.

З іншого боку, суб'єкти мезоекономіки володіють величезною економічною владою. Переслідуючи свої інтереси, крупні корпорації і фінансово-промислові групи можуть прагнути монополізувати виробництво і збут своєї продукції і завдати збитку національній економіці. Тому держава

приймає спеціальне, додаткове правове регулювання діяльності мезосуб'єктів (банків, акціонерних товариств, промислово-фінансових груп і т.д.).

Крім того, держава встановлює прямі економічні зв'язки з крупними господарськими об'єднаннями, повертаючи їх до реалізації своїх господарських програм і планів. Тим самим державні органи за допомогою замовлень і контрактів направляють діяльність багатьох промислово-фінансових об'єднань у потрібному напрямі на рішення загальнонаціональних завдань.

У свою чергу, до виконання державних замовлень і власних господарських програм корпоративний і фінансовий капітал повертає величезну масу дрібних фірм. Оскільки крупні мезокомплекси діють на плановій підставі, то в цілому господарські зв'язки, по суті, набувають планомірного характеру.

В) У особливому макроекономічному секторі держава безпосередньо управляє вхідними в неї підприємствами, установами, організаціями. При цьому застосовуються прямі – адміністративні і непрямі – економічні методи регулювання.

Таким чином, можна зробити такі висновки:

по-перше, немає і не повинно бути лише одного універсального регулятора національної економіки – будь то ринок або держава;

по-друге, в різних секторах народного господарства об'єктивно необхідна пріоритетна дія ринкового або державного регулятора, а також їх особливе поєднання;

по-третє, в країнах світу, які розрізняються за ступенем розвитку ринкових відносин та іншими параметрами макроекономіки, можливе велике різноманіття варіантів змішаного типу регулювання.

14.2. Державне регулювання ринкової економіки

Однією з найважливіших функцій держави є державне регулювання економіки. В економічній думці концептуальні основи державного регулювання економіки розвивалися під впливом реальних проблем відтворення і ролі держави в економічних процесах.

Сутність державного регулювання економіки. Державне регулювання економіки полягає в активному впливі держави на економічні процеси з метою підтримання їх стабільності, пропорційності й сталого розвитку. Воно є сукупністю форм і методів цілеспрямованого впливу органів державної влади на розвиток суспільного виробництва, його продуктивних сил, техніко-економічних, організаційно-економічних і соціально-економічних відносин щодо їх стабілізації та пристосування до економічних умов, які постійно змінюються.

Державне регулювання економіки – сукупність способів, засобів, форм і методів впливу держави на процеси соціально-економічного розвитку суспільства.

У ринковій економіці державне регулювання є складовою механізмом її функціонування. З огляду на це завдання держави полягає у виборі адекватних форм участі в економічному житті країни, методів і важелів впливу на соціально-економічні процеси, покликаних забезпечити ефективне функціонування економіки, справедливий розподіл доходів.

До найважливіших способів впливу держави на економічне життя належать:

- державне регулювання економіки (його метою є забезпечення ефективного функціонування ринкової економіки; підтримання конкурентного середовища; запобігання економічним кризам; соціальний захист незахищених груп населення; забезпечення ефективних взаємовідносин між виробниками і споживачами продукції; коригування розподілу доходів у суспільстві для нівелювання соціальної нерівності населення. Державне регулювання економіки використовують у всіх країнах, однак його ступінь і масштаби різні залежно від рівня розвитку економіки, її проблем. Домінування в епоху вільної конкуренції положення про саморегулювання економіки виявилось тимчасовим і науково неспроможним. Держава завжди займала активну позицію щодо економіки. Сучасний стан розвинутих країн був би неможливий без концентрації державою фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку суспільства);
- державне втручання в економіку (за таких умов держава взаємодіє з економікою як з незалежним суб'єктом, відокремленою одиницею. Такий підхід має сенс лише в контексті висунутої
- А. Смітом і його послідовниками (М. Фрідменом, Ф. Хайєком та ін.) ідеї повної свободи ринку. Заперечуючи доцільність впливу держави на економіку, вони виступали проти її втручання в економічні процеси);
- економічна політика держави (вона охоплює комплекс економічних цілей і заходів держави, спрямованих на вирішення завдань економічного розвитку в довго- та короткостроковому періодах);
- державне управління економікою (його сутність полягає в організуючому і регулюючому впливі держави на економіку щодо впорядкування та підвищення результативності діяльності суб'єктів ринку. Основними функціями управління є: організація, координація, планування, регулювання, кадрове забезпечення, контроль).

Ефективна ринкова економіка неможлива без регулюючої ролі держави, особливо у країнах, де відбувається перехід від командно-адміністративної економіки до ринкової.

Зміст державного регулювання економіки обумовлюється економічними цілями держави, засобами та інструментами, якими вона володіє у здійсненні

активної економічної політики. Загалом державне регулювання передбачає інформування учасників ринку про стан економіки і перспективи її розвитку; обґрунтування економічної політики державних органів влади, яку вони здійснюватимуть на певному етапі розвитку; проведення заходів щодо розвитку державного сектора економіки як одного з важливих інструментів впливу держави на економічні процеси. У країнах з трансформаційною економікою воно покликане забезпечити створення ефективної конкурентоспроможної на світовому ринку економічної системи.

Державне регулювання є не лише організаційно-управлінською, економічною, а й соціальною проблемою, оскільки його особливості залежать від економічної культури, демократії, рівня розвитку політичних інституцій, ментальності та ін. Воно тісно пов'язане з економічною географією, муніципальними фінансами і менеджментом, економічною історією, статистикою, галузевими і функціональними економіками, пронизує всі грані суспільного буття. Усе це свідчить, що його ефективність пов'язана з дією численних економічних та інституціональних чинників.

Зводити державне регулювання економіки до сукупності методів і важелів управлінського впливу на соціальні та економічні процеси було б необґрунтовано, оскільки управлінська дія держави – лише один з аспектів державного регулювання. Його стрижнем є визначення мети функціонування економічної системи, конкретних функцій кожного її елемента у реалізації цієї мети, їх взаємодії з іншими елементами системи державного регулювання.

Необхідність державного регулювання ринкової економіки обґрунтували англієць Дж.-М. Кейнс, голландець Ян Тінберген (1903 – 1994) і норвежець Рагнар Фріш (1895 – 1973). Згідно з концепцією Я. Тінбергена, економічна політика держави повинна бути спрямована на підвищення добробуту населення, в оцінюванні якого необхідно послуговуватися системою макроекономічних показників. Узгодження цілей та інструментів щодо їх досягнення дає змогу обрати оптимальний варіант політичних дій. Цілями макроекономічної політики, на думку Тінбергена, є обсяги державних витрат і реальної заробітної плати; загальний рівень виробництва; інвестиції; сукупний попит; сальдо платіжного балансу. Досягнення конкретних цілей забезпечується відповідними інструментами: кількісними (фіскальна і грошово-кредитна політика) і якісними (роздержавлення, приватизація, лібералізація економіки). Вибір інструментів і показників залежить від конкретного економічного і соціального стану суспільства і цілей, які переслідує уряд країни. Найчастіше уряд прагне досягти так званої «тріади цілей»: зростання ВВП, повної зайнятості, нульової інфляції.

Функції державного регулювання економіки. Їх уперше систематизував американський економіст Р. Масгрейв у праці «Фінанси в теорії і практиці», звівши функції державного регулювання економіки до:

- надання або регулювання необхідної кількості суспільних благ;
- розподілу доходів і майна;
- регулювання рівня зайнятості та рівня цін.

Функції сучасної держави значно розширилися, що пов'язане з глобалізацією (необхідність зменшення негативних наслідків впливу зовнішніх чинників у відкритих економіках) і соціалізацією економіки (табл. 14.1).

Таблиця 14.1

Функції державного регулювання економіки

<i>Назва функцій</i>	<i>Зміст функцій</i>
Нормативна	Законодавче (а також у підзаконних актах) Формування правил економічних відносин
Клієнтська	Держава є замовником і покупцем продукції національного господарства для армії, поліції (міліції), освіти, охорони здоров'я, культури та ін. н
Власницька	Усі держави мають змішані економіки з різним співвідношенням приватної і суспільної власності
Фінансово-розподільна	Акумуляування грошових ресурсів для організації і функціонування державного устрою
Гуманітарно-соціальна	Створення умов для відтворення і розвитку людського капіталу, у тому числі соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я, здобуття і підвищення кваліфікації та ін.
Прогнозно-планова	Проектування перспектив національного господарства (індикативне планування). У багатьох державах з ринковим господарством діють центральні планові органи: у Японії – Агентство економічного планування, Республіці Корея – Центральний інститут планування, Франції – Субміністерство плану, Туреччині – Міністерство економіки і планування та ін.
Ресурсно-розподільна	Реалізація правил розподілу лімітованих національних природних ресурсів
Координаційно-синхронізуюча	Забезпечення пропорційності національного господарства щодо економічних секторів (промисловості, сільського господарства, сфери послуг), галузей і підгалузей, продуктових груп, ринків, соціально-економічної структури суспільства тощо (у ринкових умовах і в перехідному періоді ця функція має здійснюватися переважно фіскально-кредитними методами)
Ліцензійно-дозвільна	Конкретизація в інтересах суспільства загальних правил організації певної діяльності
Контрольно-санкціонуюча	Забезпечення відповідності здійснюваної діяльності правилам її організації
Інвестиційно-технологічна	Формування національної науково-дослідної, інвестиційної та інноваційно-технологічної політики
Сертифікаційно-стандартизаційна	Установлення техніко-експлуатаційних норм і забезпечення обов'язкової уніфікації виробів
Правозахисна	Забезпечення юридичних гарантій і захисту економічних інтересів учасників господарських відносин
Охоронно-захисна	Визначення правил і організація охорони майна економічних суб'єктів
Еколого-захисна	Установлення правил і вимог щодо захисту довкілля
Медико-санітарна	Визначення вимог техніки безпеки і охорони праці, фітосанітарний захист та ін.
Пропагандистсько-мотиваційна	Інформування і мотивація населення з метою підтримання ініціатив влади

Реалізація економічних функцій держави здійснюється через механізми бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, цінової, соціальної та інших напрямів соціально-економічної політики.

Моделі державного регулювання економіки. В економічній науці утвердилися неокласична, неокейнсіанська і монетарна моделі державного регулювання економіки.

Неокласична модель державного регулювання економіки. Вона виходить з того, що в сучасних умовах виробники і споживачі, спираючись на економічну інформацію, мають змогу найефективніше планувати свою економічну поведінку, тому відпадає потреба в державному регулюванні економіки.

Неокейнсіанська модель державного регулювання економіки. Ґрунтується на кейнсіанській концепції активної ролі держави в економіці, спираючись на яку неокейнсіанці стверджують, що циклічні коливання в економіці та інфляція спричинені змінами в сукупних витратах і пропозиції грошей, тому важливими інструментами державного регулювання є бюджетно-податкові важелі.

Дж.-М. Кейнс вважав, що вільний ринок позбавлений механізму, який міг би забезпечити економічну стабільність. Багато ринків не конкурентні, внаслідок чого виникає нееластичність цін і заробітної плати. Економічна нестабільність породжена нестабільністю приватних витрат і приватних інвестицій.

Неокейнсіанці доводять, що рівень виробництва, зайнятості, доходів і цін формується на основі підвищення попиту, інвестицій, зростання експорту і державних витрат. Для збільшення попиту і зайнятості Кейнс пропонував здійснювати активну короткострокову стабілізаційну політику. Кейнсіанську модель використав президент США Франклін Делано Рузвельт (1882 – 1945), запроваджуючи новий курс розвитку економіки. Це відобразилося у прийнятті законів про мінімум заробітної плати, соціальне забезпечення і соціальні виплати в разі безробіття, державне страхування банківських вкладів і позик, підтримку фермерських господарств та ін.

Монетарна модель державного регулювання економіки. У ній стрижневим є положення про визначальну роль грошей у циклічних коливаннях та інфляції. Роль державного регулювання зводиться до управління грошовим обігом як основною ланкою регулювання економіки. Всі інші аспекти економічної діяльності регулює ринок. Тому, як вважають монетаристи, досягти економічної стабільності можна завдяки активній грошовій політиці. У довгостроковому періоді держава неспроможна впливати на обсяг виробництва і зайнятість, які повертаються до природного рівня.

Кожна із цих теорій має своїх прихильників та опонентів серед економістів і політиків. Їх практичне використання у різних країнах забезпечувало різні наслідки, які були обумовлені економічними і

політичними чинниками. Однак це не спростовує всього цінного, що акумулює кожна з теорій.

14.3. Фінансова система ринкового господарства

Фінанси є життєво важливою системою в ринковій економіці. Вони охоплюють усі обмінно-розподільчі відносини в суспільстві, які відображаються у різноманітних грошових потоках. Головним призначенням фінансів є забезпечення фізичних осіб, суб'єктів підприємництва, державних структур і суспільства загалом грошовими коштами в достатній кількості для здійснення їх повноцінної діяльності. Отже, фінансова система у ринковій економіці – досить складне суспільне явище, а її налагодженість і відрегульованість є запорукою найповнішої реалізації цілей суспільства.

Сутність фінансів. Фінанси виникли у період зародження рабовласницького суспільства у процесі формування держави та її інститутів. Загальною основою їх існування є товарно-грошові відносини. Появу терміна «фінанси» (лат. *finantia* – платіж) пов'язують із французьким ученим Жаном Боденом (1530 – 1596) і його твором «Шість книг про республіку» (1577). Першою науковою працею про фінанси вважається твір давньогрецького письменника та історика Ксенофонта (430 – 355 до н. е.) «Про доходи Афінської республіки».

Історичний розвиток фінансів значною мірою обумовлювався особливостями розвитку суспільно-політичних, економічних систем суспільства, що давало життя концепціям і теоріям фінансів, які різнилися між собою поглядами на їх природу, сутність, роль і функції. Певні розбіжності щодо цього існують серед учених, які представляють західну (домінує погляд на фінанси як на гроші; доходи або видатки; суспільне чи персоніфіковане багатство) і вітчизняні економічні науки (розглядають фінанси як сукупність розподільчих відносин, опосередкованих через доходи і видатки підприємницьких структур, держави, фінансових інституцій і міжнародних організацій). Ці відмінності спричинені різними підходами в дослідженні й аналізі постійного руху і обігу коштів.

Фінанси – сукупність економічних відносин, що опосередковують формування та використання централізованих і децентралізованих фондів грошових засобів з метою виконання державою і господарюючими суб'єктами своїх функцій у процесах суспільного відтворення.

За своєю економічною сутністю такі відносини є відносинами власності – привласнення і відчуження грошових засобів суб'єктами фінансів. Ця якість виявляється у привласненні підприємствами, фірмами як суб'єктами децентралізованих фінансів результатів своєї виробничої діяльності у грошовій формі і формуванні на цій основі власних фондів грошових засобів. Певну частку своїх грошових доходів вони відчужують у централізовані грошові фонди, яку привласнюють суб'єкти централізованих фінансів – держава та її структури.

Отже, *фінанси як відносини власності* – це відносини належності, володіння, розпоряджання і використання фондів грошових засобів відповідними суб'єктами фінансових відносин. Якість фінансів як відносин власності виявляється і в тому, що фінансовими відносинами пронизані відносини господарюючих суб'єктів усіх форм власності: одноосібної, партнерської, кооперативної, акціонерної та державної. Оскільки у фінансах завершуються процеси економічної реалізації кожної форми власності, вони є зовнішньою межею функціонування всієї сукупності відносин власності. Сутність фінансів як відносин привласнення і відчуження ілюструє табл. 14.2.

Функціонування фінансів означає постійний рух і кругообіг коштів, які постають як єдність фінансових відносин та фінансової діяльності.

Фінансові відносини – відносини, що відображають рух вартості від одного суб'єкта до іншого, характеризують обмінні, розподільні та перерозподільні процеси і виявляються у відповідно спрямованих грошових потоках.

З огляду на зміст грошових відносин між їх суб'єктами виокремлюють такі види фінансових відносин: розподіл доходів, платежі, відрахування грошових засобів до відповідних фондів, різноманітні податки, пільги тощо. Реалізуються фінансові відносини через фінансову діяльність, що обумовлює їх взаємозв'язок.

Фінансова діяльність – діяльність суб'єкта щодо формування доходів і здійснення витрат.

Сутність взаємозв'язку фінансових відносин і фінансової діяльності полягає в тому, що фінансові відносини відбуваються з приводу фінансової діяльності суб'єктів (формування доходів одного при здійсненні витрат іншим), а фінансова діяльність не може здійснюватися суб'єктами відокремлено (доходи одних є результатом витрат інших).

Суб'єктами фінансових відносин є держава, підприємства, їх структурні підрозділи, державні органи різних рівнів управління, громадські організації, члени суспільства. *Об'єктами фінансових відносин* є національне багатство і вироблений ВВП.

Національне багатство – це вартість нагромаджених у країні матеріальних цінностей і залучених у виробництво природних ресурсів. Його матеріально-речовий склад утворюють основні засоби, матеріальні та природні ресурси, страхові запаси, золотий і валютний запас. ВВП постає як додана вартість, вироблена у країні виробниками товарів, робіт, послуг у поточному році. Суспільство розподіляє і відповідно споживає або нагромаджує ВВП у формі амортизації, заробітної плати, прибутку, позичкового відсотка, ренти, непрямих податків. Національне багатство є об'єктом фінансових відносин, якщо для формування доходів використовують створені попередніми поколіннями або надані природою цінності. Це виправдано за наявності зайвих основних засобів або невикористовуваних матеріальних ресурсів, а також коли запаси природних ресурсів перевищують потреби країни. У всіх інших випадках витрачання національного багатства недоцільне.

Таблиця 14.2

Фінанси як відносини привласнення-відчуження

<i>Суб'єкти фінансових відносин</i>	<i>Види та об'єкти фінансових відносин</i>	<i>Суб'єкти відносин</i>	
		<i>привласнення</i>	<i>відчуження</i>
Держава і підприємство (організація)	Платежі до державного бюджету	Державою	Підприємством
	Відрахування до державних, регіональних і галузевих фондів	Державою	Підприємством
	Фінансова підтримка державних підприємств і організацій з державного бюджету	Підприємствами і організаціями	Державою
Підприємства і організації	Платіжні зобов'язання постачальників і покупців: – штрафні санкції та неустойки за порушення договірної дисципліни; – фінансова винагорода за виконання особливих вимог	Відповідними підприємствами і організаціями	Підприємствами боржниками, порушниками та замовниками
Підприємство і його структурні підрозділи	Обслуговування господарських зв'язків	Відповідними структурними підрозділами підприємства	Підприємством
Підприємство і його працівники	Заробітна плата, матеріальна винагорода працівників	Працівниками підприємства	Підприємством
Державні органи різних рівнів управління	Розподіл диференціальної ренти; – фінансування природно-охоронних заходів; – фінансування регіонів	Відповідними органами управління	Відповідними органами управління
Держава та підприємства і організації	Система оподаткування	Державою	Підприємствами і організаціями
	Екологічні пільги	Підприємствами і організаціями	Державою
Держава-замовник і підприємства виконавці	Бюджетне фінансування	Підприємствами і виконавцями державного замовлення	Державою
	Пільгова система оподаткування	Державою	Виконавцями державного замовлення
Держава і населення	Пенсії, допомоги, стипендії	Населенням	Державою
	Податки з населення	Державою	Населенням

Отже, фінансову ситуацію в країні можна оцінити, проаналізувавши об'єкти фінансових відносин. За нормальної фінансової ситуації основним з них є ВВП і зайві ресурси національного багатства. За кризової фінансової ситуації ВВП не вистачає для формування доходів і фінансових ресурсів, що спричинює витрачання національного багатства.

Основними інструментами фінансової сфери є доходи, видатки та фінансові ресурси. Доходами вважають грошові кошти, отримані у результаті певної діяльності.

Доходи (у широкому розумінні) – грошові надходження, які забезпечують фінансування видатків; (у вузькому розумінні) – надходження, які відображають приріст вартості, маючи своїм джерелом основні складові доданої вартості: заробітну плату, прибуток, позичковий відсоток, ренту, непрямі податки.

Доходи як інструменти фінансової сфери класифікують за трьома ознаками:

1. За стадіями формування розрізняють *первинні доходи* – доходи, отримані у процесі первинного розподілу доданої вартості і *вторинні* – доходи, які формуються внаслідок перерозподілу первинних доходів.

2. За методами формування виокремлюють *продуктивні доходи*, тобто доходи від продуктивної діяльності, і *доходи від продажу і використання майна, ресурсів, у тому числі фінансових, та певних прав.*

3. Стосовно чинного законодавства розрізняють *законні доходи* – доходи, отримані відповідно до чинного законодавства, і *незаконні доходи* – доходи, одержані внаслідок порушення законодавства.

Доходи є джерелом видатків суб'єктів фінансових відносин.

Видатки – використання грошових коштів суб'єктами фінансових відносин з метою забезпечення їх потреб.

Умовою самодостатності фінансової системи є забезпечення видатків доходами, що свідчить про раціональне господарювання, ефективну економіку, обґрунтовану державну фінансово-економічну політику.

Матеріальним носієм фінансових відносин є фінансові ресурси.

Фінансові ресурси – сукупність усіх видів грошових засобів, фінансових активів, якими володіють суб'єкти фінансових відносин.

Основною формою фінансових ресурсів є капітал. Однак він не весь має форму фінансових ресурсів. Так, резервний і непрацюючий капітали не належать до них. А фінансові ресурси можуть формуватися не тільки на основі капіталу, а й шляхом залучення та запозичення коштів.

З огляду на суб'єктність фінансових відносин розрізняють централізовані і децентралізовані фінанси.

Централізовані фінанси. Економічні грошові відносини, що опосередковують формування і використання фондів грошових засобів держави, які акумулюються в державній бюджетній системі та урядових позабюджетних фондах.

Децентралізовані фінанси. Це грошові відносини, що опосередковують кругообіг грошових фондів підприємств.

Фінанси є елементом грошових відносин, тобто не всі грошові відносини можуть бути фінансовими. Це означає, що за змістом і функціями фінанси відрізняються від грошей. Якщо гроші є загальним еквівалентом (інструментом вимірювання вартості, обміну товарів, платежу тощо), то фінанси – інструментом розподілу та перерозподілу ВВП і НД, знарядям

формування і використання фондів грошових коштів, а також регулювання цих процесів.

Призначення фінансів полягає у формуванні фондів грошових коштів, контролі за їх використанням у всіх ланках економіки з метою забезпечення потреб фізичних осіб, суб'єктів підприємництва, державних структур, суспільства загалом, а також здійснення їх діяльності достатньою кількістю грошових коштів.

Моделі фінансових відносин. У суспільстві існують різні моделі фінансових відносин, основою яких є специфічна схема розподілу і перерозподілу внутрішнього продукту, а також особливі роль і місце держави у суспільстві. На цій основі виокремлюють дві ознаки, за якими характеризують моделі фінансових відносин: за послідовністю розподілу ВВП; за рівнем державної централізації ВВП. Вони взаємопов'язані, кожна модель може характеризуватися з погляду цих двох ознак. Загалом у суспільстві за послідовністю розподілу ВВП виокремлюють фінансову модель ринкової і фінансову модель адміністративної економіки.

Фінансова модель ринкової економіки. Сутність її полягає в тому, що первинний розподіл вартості реалізованого НД здійснюється між тими, хто бере участь у його створенні: власниками засобів виробництва (отримують прибуток) і робітниками та службовцями (отримують заробітну плату). Головна особливість цієї моделі полягає в отриманні державою своїх доходів через перерозподіл НД. Пропорції первинного розподілу НД між підприємцями, робітниками і службовцями регулюються ринковим механізмом і законодавчим порядком. Ринковий механізм обумовлює встановлення оптимальних пропорцій між заробітною платою і прибутком, оскільки всі суб'єкти ринкових відносин зацікавлені не лише у збільшенні своєї частки, а й у високому рівні доходів інших. Наприклад, підприємці зможуть розширювати виробництво і обсяги продаж продукту, а значить, отримувати високі прибутки лише за достатньо високого рівня доходів населення; робітники і службовці зацікавлені у зростанні прибутку підприємства, від якого залежить зростання їх заробітної плати. На сучасному етапі питома вага заробітної плати у НД більша, ніж прибутку.

Законодавче регулювання процесу розподілу і перерозподілу НД полягає у встановленні мінімального рівня оплати праці; обмеженні максимального рівня рентабельності на основі застосування економічних інструментів, наприклад податку на надприбуток; регламентації пропорцій перерозподілу НД.

Загалом фінансову модель ринкової економіки характеризують такі ознаки:

- відображення рівня доходів суб'єктів ринкових відносин, що створює цілісну картину їх реального внеску у формування НД;
- достовірне визначення рівня оподаткування доходів суб'єктів, що обумовлює формування їх уявлення про об'єктивність розмірів власного заробітку і необхідність сплачування податків;

- виявлення і фіксація мотивів, стимулів до зростання доходів на основі постійного розширення та диверсифікації виробництва, підвищення продуктивності праці.

За рівнем державної централізації ВВП у межах фінансової моделі ринкової економіки умовно можна виокремити американську, західноєвропейську та скандинавську моделі (табл. 14.3).

Таблиця 14.3

Особливості основних моделей у межах фінансової моделі ринкової економіки

<i>Моделі ринкової економіки</i>	<i>Рівень забезпечення або самофінансування суб'єктів ринкових відносин</i>	<i>Рівень бюджетної централізації ВВП(%)</i>	<i>Участь держави у розв'язанні соціальних проблем</i>
Американська	Максимальний (на основі примусової фінансової стимуляції)	25–30 (незначний)	Мінімальна
Західноєвропейська	Середній	35–45 (середній)	Помірна
Скандинавська	Максимальний (на основі високого рівня ВВП на душу населення)	50–60 (високий)	Максимальна

Американська фінансова модель. Вона високоефективна, хоча й досить жорстка. Дає змогу не тільки заробляти, а й вимагає цього завдяки примусовій фінансовій стимуляції. Оскільки фінансове втручання держави в економіку зведено до мінімуму, державна допомога надається лише тим верствам населення, які без неї не можуть обійтися.

Західноєвропейська фінансова модель. Її сутність зводиться до паралельного функціонування державних і комерційних установ у соціальній сфері. Цю модель характеризує вищий рівень централізації ВВП, ніж в американській моделі, який створює передумови для розгалуженої державної соціальної сфери, особливо у галузі освіти.

Скандинавська фінансова модель. Є найефективнішою і відповідає концепції соціально-ринкової економіки. Передумови її формування і функціонування полягають у високому рівні ВВП на душу населення (забезпечує високий рівень суспільного та індивідуального споживання) і високому рівні загальної культури та свідомого ставлення громадян до праці й до вимог з боку держави.

Фінансова модель адміністративної економіки. За цієї моделі переважна частина НД відразу централізується у бюджеті й виключається з розподільчих відносин. Держава спрямовує в бюджет централізований чистий

дохід, тобто податок з обороту, і частину децентралізованого чистого доходу – прибутку підприємств (через систему платежів із прибутку).

Частину прибутку (до 40 %) залишають на підприємстві, іншу частину НД виплачують робітникам і службовцям у формі заробітної плати, яка підлягає прибутковому оподаткуванню. За адміністративної моделі переважну частину доходів держава отримує у процесі первинного розподілу НД. Її недоліками є те, що вона не дає уявлення про реальний рівень доходів юридичних і фізичних осіб; не відображає їх внеску у створення НД; не дає змоги достовірно визначити рівень оподаткування; не містить стимулів до продуктивної праці.

Українська фінансова модель, перебуваючи на стадії трансформації, поки що не відповідає жодній з охарактеризованих вище моделей. З огляду на спрямування її розвитку до соціально-ринкової економіки важливо забезпечити досягнення високого рівня розвитку суспільства; оптимізацію характеру і масштабів діяльності держави, її втручання в економіку; утвердження справедливої соціальної політики; інтенсивну та всеохоплюючу міжнародну діяльність; виважену воєнну доктрину; повноцінне використання історичних традицій українського народу; підвищення рівня загальної та управлінської культури. Важливе значення при цьому має запровадження ефективної системи стимулів до праці, дбайливого господарювання.

Функції фінансів. Суспільне призначення і сутність фінансів розкривають їх функції, серед яких виокремлюють основні (розподільча, контрольна) і допоміжні (стимулююча і регулююча).

Розподільча функція фінансів. Вона полягає в розподілі й перерозподілі ВВП за допомогою фінансів. Крім фінансів, у сфері перерозподілу цю функцію можуть виконувати ціни, оскільки вони під впливом попиту споживачів можуть перевищувати вартість товарів або бути нижчими за неї. Це означає, що розподільчу функцію ціни здійснюють не завжди, а лише тоді, коли вони неточно і неповно виконують функцію вимірювання вартості. Фінанси, на відміну від ціни, насамперед призначені для розподілу вартості ВВП.

Розподіл і перерозподіл вартості ВВП може відбуватися і внаслідок кримінальних порушень (крадіжок, зловживань службовим становищем, розкрадання майна підприємств, несплати податків та ін.). Однак це не економічні методи, вони є предметом іншої науки – правознавства.

Процес реалізації розподільчої функції фінансів охоплює стадію первинного розподілу, перерозподілу та вторинного розподілу.

Первинний розподіл – розподіл новоствореної вартості й формування первинних доходів суб'єктів, зайнятих у створенні ВВП.

Оскільки сукупність доходів юридичних і фізичних осіб виробничої сфери утворює ВВП, розподільча функція фінансів зводиться до розподілу ВВП, насамперед НД як його складової. Частину ВВП, яка втілює вартість спожитих при його створенні засобів виробництва, використовують на їх відшкодування. Тому вона повинна залишатися у розпорядженні суб'єктів

господарювання. Складова ВВП, що утворює новостворену вартість (НД), є джерелом розширеного відтворення особистісного і речового факторів виробництва, утримання та розвитку складових бюджетної сфери. Саме тому розподільча функція фінансів здійснюється стосовно НД.

Первинними доходами на стадії первинного розподілу у фізичних осіб є заробітна плата, у юридичних осіб – прибуток, у держави – прибуток державного сектора, що централізується у бюджеті, надходження від державних послуг, ресурсів, угідь, а також непрямі податки.

Стадію первинного розподілу змінює стадія перерозподілу. На цій стадії розподільчої функції відбувається створення централізованих фондів і реалізація закумульованих у них ресурсів.

Перерозподіл – створення й використання централізованих фондів, грошових засобів.

За рівнем централізації фонди поділяють на *загальнодержавні* (бюджет і цільові фонди), *відомчі* (фонди, створені міністерствами і відомствами), *корпоративні* (фонди, які централізують частину доходів структурних підрозділів у корпоративних об'єднаннях).

Перерозподіл здійснюється у два етапи. *Першим етапом* є вилучення частини доходів у одних суб'єктів і формування централізованих фондів (формування вторинних доходів суб'єктів, що створюють ці фонди). *Другим етапом* перерозподілу є вторинний розподіл.

Вторинний розподіл – використання цільових фондів і формування грошових доходів окремих суб'єктів.

На цій стадії відбувається формування первинних доходів – заробітної плати зайнятих у бюджетній сфері фізичних осіб, – які потім знову підлягають перерозподілу, і вторинних доходів у вигляді різних виплат і безплатних послуг із цільових фондів фізичним особам, асигнувань і виділення коштів юридичним особам.

Будь-яка форма доходів підприємств, держави, фізичних осіб є грошовою формою продукту, відповідно і втіленої в ньому праці. Це означає, що за економічною сутністю розподільча функція фінансів полягає у розподілі суспільного продукту і втіленої в ньому праці між суб'єктами фінансової системи.

Контрольна функція фінансів. Вона полягає у контролі за розподілом ВВП у відповідні фонди грошових засобів суб'єктів господарювання і держави та використанням їх за цільовим призначенням. Це дає змогу з'ясувати стан розвитку народного господарства, ефективність діяльності підприємств, використання грошових ресурсів. Органічною складовою контрольної функції фінансів є перевірка суб'єктів фінансової системи щодо дотримання ними фінансового законодавства і фінансової дисципліни; своєчасності і повноти виконання фінансових зобов'язань перед бюджетною системою, податковою службою, банками; виконання зобов'язань стосовно розрахунків і платежів; виявлення внутрішніх резервів.

Об'єктами фінансового контролю є кошти, матеріальні, трудові та інші

ресурси країни, *суб'єктами* – президент, органи законодавчої влади і місцевого самоврядування, виконавчі органи влади, фінансово-кредитні органи, відомства, аудиторські фірми.

За часом проведення фінансовий контроль може бути *попереднім* (на стадії розгляду і прийняття рішення), *поточним* (контроль за фінансовим процесом), *наступним* (контроль за фінансовими результатами діяльності).

Для здійснення фінансового контролю використовують кілька методів, зокрема ревізію, перевірку, інспекцію, обстеження, спостереження.

Ревізія. Це метод документального контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства, установи, організації, дотриманням ними законодавства з фінансових питань, достовірністю обліку і звітності. Він є засобом документального викриття недостач, розтрат, привласнень і крадіжок коштів, матеріальних цінностей, а також попередження фінансових зловживань. За наслідками ревізії складають акт – офіційний документ, що має юридичну силу.

Перевірка. Вона полягає в обстеженні і вивченні окремих аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства, установи, організації або їх підрозділів. Наслідки перевірки оформлюють довідкою, доповідною запискою.

Інспекція. Сутність її у перевірці стану фінансів підприємств на місцях.

Обстеження. Здійснювані за приписом законодавчих або виконавчих органів дії з метою виявлення порушень фінансової дисципліни, яка передбачає чітке дотримання розпоряджень (наказів) щодо формування, розподілу і використання коштів держави, суб'єктів місцевого самоврядування, підприємств, організацій, установ.

Спостереження. Це загальне ознайомлення зі станом фінансової діяльності бюджетної установи, підприємства, відомства.

Вибір конкретного методу залежить від підстав, що спричинили його необхідність, від суб'єкта і об'єкта, мети і завдань фінансового контролю. Всі методи конкретизуються у методиках, тобто в правилах (технології) проведення контролю різними суб'єктами відповідних об'єктів. Вони враховують форму власності, організаційну структуру, територіальний аспект та ін.

Контрольна функція фінансів реалізується через багатогранну діяльність фінансових органів, працівники яких здійснюють контроль за плануванням фінансів, виконанням дохідної і видаткової частин бюджетної системи. У своїй єдності фінансові органи утворюють ієрархічну систему, в якій кожний орган виконує особливі функції. Вона охоплює загальнодержавний, відомчий фінансовий контроль, аудит.

Загальнодержавний фінансовий контроль. Здійснюється органами державної влади та управління і включає перевірку точного дотримання всіма суб'єктами законодавства; своєчасності й повноти виконання фінансових зобов'язань перед бюджетною системою, податковою службою, банками; виконання планів прибуткової і видаткової частин бюджету.

Повноваження органів, які здійснюють загальнодержавний фінансовий контроль, зафіксовані у Конституції України, Бюджетному кодексі та інших законодавчих актах.

Відомчий фінансовий контроль. Його здійснюють відповідні міністерства та інші органи державного управління за діяльністю підвідомчих підприємств, установ, організацій. Цю функцію покладено на самостійні структурні контрольно-ревізійні підрозділи (групи, відділи, управління) міністерств і відомств. Предметом контролю є виконання державних завдань, економність витрачання матеріальних і фінансових ресурсів, зберігання державної власності, правильність бухгалтерського обліку, виявлення приписок та інших зловживань.

Аудит. Він полягає в перевірці бухгалтерської звітності, обліку первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів з метою встановлення достовірності, їх повноти і відповідності чинному законодавству та нормативам звітності, обліку. Здійснюють його уповноважені господарюючими суб'єктами незалежні особи (аудитори) та аудиторські фірми. Він може бути обов'язковим (передбаченим чинним законодавством) або ініційованим господарюючими суб'єктами.

Результатом аудиту є *аудиторський висновок* – складений в установленому порядку, засвідчений підписом і печаткою аудитора (аудиторської фірми) офіційний документ, який містить висновок стосовно достовірності і відповідності чинному законодавству, нормативам бухгалтерського обліку звітності про фінансово-господарську діяльність господарюючого суб'єкта.

Стимулююча функція фінансів. Виявляється вона у сприяттні економічному зростанню господарюючих суб'єктів, економіки загалом на основі фінансової підтримки або фінансового примусу запровадження нових і удосконалення діючих форм господарювання, економічних методів управління організацією виробництва, інновацій, науково-технічних досліджень, раціонального використання природних і виробничих ресурсів, соціальної спрямованості економіки.

Регулююча функція фінансів. Сутність її полягає у зміні обсягів і спрямованості грошових потоків, розподілі грошових ресурсів між суб'єктами фінансових відносин, наслідком чого в одних випадках є коригування доходів, в інших – стабілізація економіки, усунення кризових явищ у соціально-економічному житті суспільства. Найповніша реалізація функцій фінансів свідчить про налагодженість фінансових відносин і є запорукою нормальної життєдіяльності суспільства.

Фінансова система і її структура. Фінанси як сукупність економічних відносин, пов'язаних з обміном, розподілом, використанням у грошовій формі вартості ВВП, є складним суспільним явищем. Кожен з елементів цих відносин має свої характерні ознаки й особливості, а тому відносно відокремлений. Їх сукупність визначається поняттям «фінансова система».

Фінансова система – сукупність форм, методів і цілей формування, розподілу, використання фондів грошових засобів держави, господарюючих суб'єктів і населення.

Без неї неможливе функціонування держави та діяльність юридичних і фізичних осіб, оскільки фінансова система забезпечує вартісний рух створеного в суспільстві ВВП, відображаючи складні відносини, що виникають при цьому.

Основними структурними складовими фінансової системи є державні фінанси, фінанси господарюючих суб'єктів та фінанси населення (рис. 14.1).

Структуру будь-якої фінансової системи можна розглядати у різних площинах, оскільки вона відображає сукупність різноманітних фінансових відносин, поєднує в собі різні взаємопереплетені та взаємозалежні сфери (узагальнені за певною ознакою сукупності фінансових відносин) і ланки (відособлені частини фінансових відносин). Вибір ознаки залежить від мети дослідження фінансових відносин.

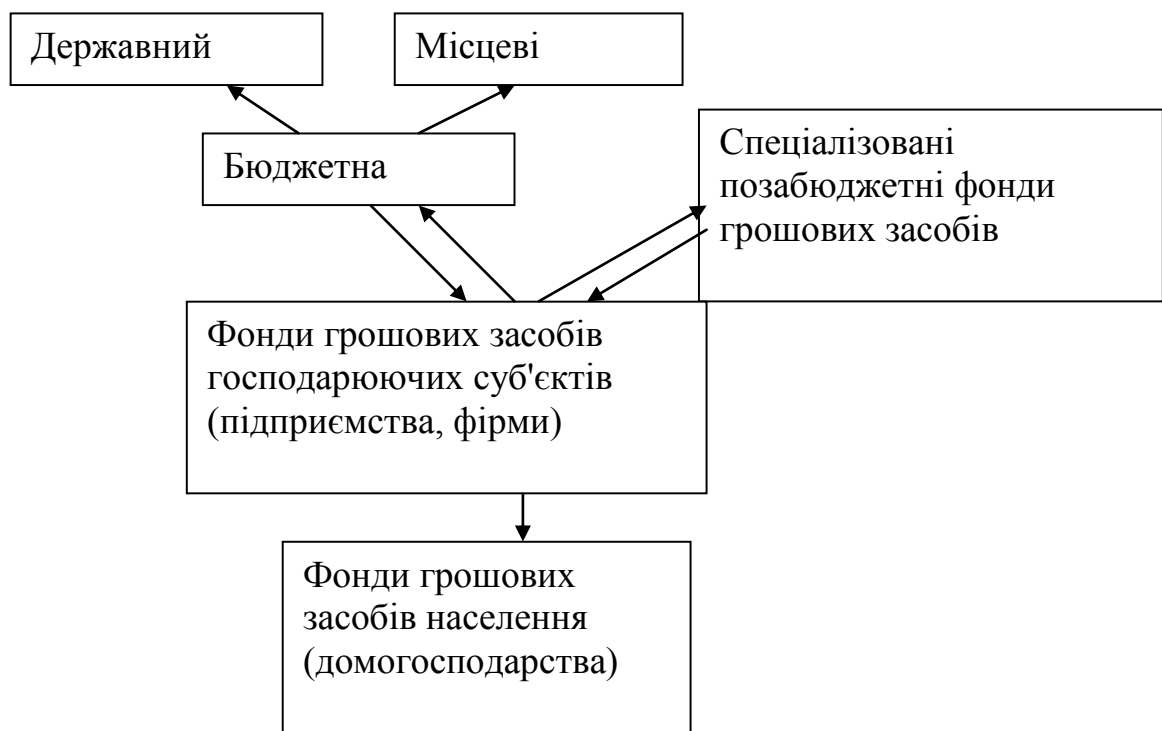


Рис. 14.1. Структура фінансової системи

- фінансові органи та інституції (характеризують організаційну сторону фінансів);
- рівень економічної системи (йдеться про сфери фінансів, які відповідають певним рівням економіки: фінанси господарюючих суб'єктів (підприємств) на мікрорівні; державні фінанси на макрорівні; міжнародні фінанси на рівні світового господарства; фінансовий ринок на узагальнюючому рівні);

- територіальне розміщення (національні та регіональні фінансові системи, світова фінансова система).

Кожна зі сфер має відповідне організаційне забезпечення, кожна рівнева сфера – певний склад доходів і видатків (витрат), специфічну схему організації фінансової діяльності, а фінансовий ринок – форми фінансових ресурсів і методи торгівлі ними. Конкретні ланки кожної сфери виокремлюють за наявністю відособленого фонду грошових коштів або специфічних форм і методів фінансових відносин. Наприклад, сфера державних фінансів складається з бюджету держави, державного кредиту, фондів цільового призначення, фінансів державних підприємств. Відособленою ланкою фінансової системи є страхування, яке не належить до жодної сфери, посідаючи проміжне місце між мікро- і макрорівнями. Як відомо, за територіальною ознакою виокремлюють національні, регіональні та світову фінансові системи.

Національні фінансові системи. Вони відображають структуру фінансів окремих країн. До них належать фінанси населення (домогосподарств); фінанси господарюючих суб'єктів (підприємства, фірми) різних форм власності; фінанси системи страхування; державні фінанси; внутрішні валютний і фінансовий ринки.

Регіональні та світова фінансові системи. Складаються з національних фінансових систем окремого регіону, країн світу; міжнародних фінансових систем, тобто із централізованих на світовому чи регіональному рівнях коштів та фінансових ресурсів. До міжнародних фінансів належать фінанси міжнародних організацій, міжнародні фінансові інституції, міжнародні валютний і фінансовий ринки (провідні банки і фондові біржі, які здійснюють операції у світовому масштабі чи певному регіоні).

Отже, фінансова система має внутрішню структуру та організаційну побудову: за внутрішньою структурою вона є сукупністю відносно відособлених сфер і ланок, що виражають специфіку фінансових відносин; за організаційною побудовою – сукупністю фінансових органів та інститутів, які управляють фінансовими потоками.

Основними складовими фінансової системи є бюджетна система, державний бюджет, місцеві бюджети, фонди грошових засобів господарюючих суб'єктів різних форм власності (підприємств, фірм), спеціалізовані позабюджетні фонди грошових засобів, фонди грошових засобів населення (домогосподарств).

14.4. Бюджетна система

Будь-яка фінансова система є цілісним організмом, розгалуженим комплексом взаємопов'язаних відносин. Основою її функціонування є фінансові ресурси. Їх формування та використання здійснюється на основі спеціального документа – бюджету.

Бюджет (англ. Budget – валіза, сумка) – кошторис щорічних доходів і

видатків держави.

Проект бюджету готує уряд, його затверджує відповідним законом законодавчий орган. Особливості бюджету кожної держави залежать від її бюджетної системи.

Бюджетна система – сукупність бюджетів різних рівнів.

Її особливість у кожній країні залежить від державного устрою: в унітарних державах вона складається з державного і місцевого бюджетів, у федеральних – крім перелічених, із бюджетів суб'єктів федерації. Бюджетну систему України утворюють державний бюджет і місцеві бюджети. Особливості організації, побудови бюджетної системи відображає *бюджетний устрій* – організація вертикальної побудови бюджету держави за рівнями адміністративно-територіального поділу країни. Тобто бюджетний устрій свідчить, за яким принципом побудована бюджетна система. Йдеться про принципи виокремлення видів бюджетів, побудови бюджетної системи, розмежування доходів і видатків між її ланками.

Взаємозв'язок різних ланок бюджетної системи відбувається на засадах єдності всіх бюджетів і автономності кожного з них.

Державний бюджет. Як економічна категорія, він виражає відносини між державою, господарюючими суб'єктами і населенням. У фінансовій системі державний бюджет є провідною ланкою, оскільки в ньому об'єднані всі основні фінансові інструменти: доходи, видатки, державні позики. Через бюджет здійснюється постійна мобілізація та використання грошових ресурсів.

Державний бюджет – основний фінансовий план держави на поточний рік, що має силу закону.

Затверджує бюджет законодавчий орган влади (в Україні – Верховна Рада). *За матеріальним змістом* державний бюджет є централізованим фондом грошових засобів держави, а *за соціально-економічною сутністю* – основним знаряддям перерозподілу НД. Правові питання цього процесу регулюються Бюджетним кодексом України.

Необхідність централізації грошових коштів обумовлена економічною і політичною роллю держави. Грошові засоби, що мобілізуються у державний бюджет, використовують як фінансову основу здійснення державою своєї політики у всіх сферах суспільного життя. Це дає змогу маневрувати грошовими ресурсами, зосереджувати їх на найважливіших напрямках економічного і соціального розвитку, здійснювати єдину економічну і *фінансову політику* – діяльність держави у сфері фінансів щодо вирішення певних завдань і досягнення соціально-економічних цілей. Реалізація фінансової політики здійснюється за допомогою *фінансового механізму* – сукупності фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на різні сторони фінансової діяльності окремих суб'єктів, а через це – на соціально-економічний розвиток суспільства.

Однією з найважливіших складових фінансової політики є *бюджетна політика* – діяльність щодо формування бюджету держави, його

збалансування, розподілу бюджетних коштів тощо. Вона покликана вирішити такі основні завдання: фінансування антикризових заходів; забезпечення фінансової стабільності на макроекономічному рівні; стимулювання інвестиційної активності господарюючих суб'єктів; скорочення невиробничих видатків бюджету на утримання органів державного управління; зміцнення дохідної частини бюджету за рахунок вдосконалення системи оподаткування; посилення контролю за обслуговуванням державного боргу України.

Бюджетна політика здійснюється через *бюджетне планування* – складання проекту бюджету, його розгляд і затвердження. Воно підпорядковане вимогам фінансової політики держави і є важливою ланкою *бюджет* – регламентованої діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо складання, розгляду та затвердження бюджету, а також його виконання і затвердження відповідного звіту. Найважливішою стадією цього процесу є виконання бюджету, що, як правило, збігається з календарним роком (в Україні), у деяких країнах бюджетний рік починається з 1 липня (в Японії), 1 жовтня (у США).

На різних стадіях бюджетного процесу вирішуються такі завдання:

- максимальне виявлення матеріальних і фінансових резервів;
- визначення доходів бюджету за окремими податками та іншими платежами, а також загального обсягу доходу відповідно до прогнозів і цільових програм соціально-економічного розвитку;
- використання видатків бюджету за цільовим призначенням, а також загального обсягу видатків відповідно до бюджетної класифікації;
- узгодження бюджету з програмами фінансової стабілізації грошового обігу;
- досягнення бездефіцитного бюджету або мінімізація його дефіциту;
- збалансування бюджетів різних рівнів за допомогою регулювання міжбюджетних відносин;
- максимальне використання можливостей перспективного бюджетного планування (прогнозування);
- контроль за фінансовою діяльністю юридичних осіб і окремих громадян щодо виконання ними зобов'язань перед бюджетом;
- спрощення процесу складання і виконання бюджетів, автоматизація системи фінансових розрахунків.

Державний бюджет, як і місцеві бюджети, складається з дохідної та видаткової частин.

Доходи державного бюджету. Дохідна частина державного бюджету – охоплює джерела його доходів, канали надходження та загальну суму доходів за певний проміжок часу. Як правило, доходами державного бюджету є податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством. Джерелами формування доходів державного бюджету є податки (у тому числі акцизи, мито, державне мито); доходи від державної власності у зовнішній торгівлі; внески у державні фонди; державний кредит. Отже, доходи державного бюджету – це сума

коштів, які держава мобілізує на забезпечення своєї діяльності. Формування їх здійснюється різними методами за рахунок *внутрішніх* (вироблений у країні ВВП та національне багатство) і *зовнішніх* (доходи бюджету на основі міжнародного перерозподілу доходів і фінансових ресурсів) *джерел*. Методи формування доходів державного бюджету можуть бути *загальними*, тобто притаманними всім суб'єктам фінансових відносин (надходження від продуктивної діяльності, майна, державних угідь, запозичення) та *специфічними*, властивими тільки державі (податкові, емісійні надходження).

Видатки державного бюджету. Витратна частина державного бюджету містить перелік напрямів витрачання бюджетних коштів із зазначенням конкретних розмірів затрат за звітний період. Витрати бюджету охоплюють видатки бюджету та кошти, призначені для погашення основної суми боргу. До видатків державного бюджету належать кошти, спрямовані на здійснення передбачених відповідним бюджетом програм і заходів за винятком коштів на погашення основної суми боргу та повернення переплачених до бюджету сум.

За ринкової економіки головне завдання бюджетної політики, згідно з кейнсіанськими і некейнсіанськими доктринами, полягає у формуванні ефективного попиту, а видатки державного бюджету є важелями антикризового регулювання і формування сукупного попиту, що обумовлює необхідність зростання державних витрат. Унаслідок цього розширюється як інвестування, так і споживання. Тому можливе перевищення видатками державного бюджету його доходів і використання державних позик для покриття дефіциту бюджету. Ці положення теорії Дж. М. Кейнса до 70-х років ХХ ст. визначали фінансову політику більшості провідних країн Заходу. Вони цілком відповідали теорії і практиці економічного зростання екстенсивного типу.

Перехід до інтенсивного типу економічного зростання вимагав нових підходів до державних витрат, які були закумуляовані в теорії неокласичного синтезу англійського економіста Дж. Р. Хікса та американського економіста П.Е. Самуельсона. На думку

П. Е. Самуельсона, завдання фінансової політики полягає в регулюванні кількості і якості *суспільних товарів* (товари і послуги, які держава надає своїм громадянам). З огляду на це з державного бюджету необхідно відшкодувати витрати. Тому видатки державного бюджету повинні виконувати функції соціального і господарського регулювання, реалізації загальнодержавних завдань.

Провідне місце в бюджетних видатках належить соціальним статтям, витрати за якими мають запобігати соціальним катаклізмам унаслідок надмірної диференціації доходів, полегшити доступ відносно малозабезпечених верств населення до послуг закладів освіти та охорони здоров'я, гарантувати розмір пенсій на рівні прожиткового мінімуму. Структура сукупного попиту залежить від розміру витрат державного бюджету на забезпечення обороноздатності країни, охорону громадського порядку, проведення антитерористичних заходів. Вплив витрат державного

бюджету на темпи економічного зростання і стан економіки загалом залежить від їх структури, величини (питомої ваги у ВВП), ефективності використання кожної одиниці витрат.

Справляння видатків бюджету здійснюється за допомогою *бюджетного фінансування* – надання грошових коштів бюджетним установам та організаціям для здійснення заходів, передбачених їх кошторисами. При цьому повернення цих коштів до бюджету не передбачено.

Формування бюджету передбачає визначення реальних обсягів доходів; оптимізацію структури видатків на основі критерію забезпечення максимального рівня зростання ВВП при задоволенні мінімуму соціальних потреб; збалансування (ідеальне виконання) бюджету, тобто повне покриття видатків доходами і створення залишку коштів (*профіциту бюджету* – перевищення доходів над видатками). Залишок уряд використовує для подолання непередбачених обставин або переводить його в бюджет наступного року.

Збалансування бюджету забезпечується за рахунок збільшення доходів (запровадження нових податків, підвищення ставок, розширення об'єктів оподаткування з діючих податків, використання неподаткових доходів), скорочення видатків, покриття бюджетного дефіциту (державні позики, грошова емісія).

Бюджетна практика нерідко пов'язана з таким явищем, як *бюджетний дефіцит* – перевищення видатків над доходами. Для держави він завжди є небажаним, негативним явищем, інші суб'єкти фінансової системи можуть оцінювати його по-різному. Якщо дефіцит коштів у бюджеті відбувається за достатнього забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності фінансовими ресурсами, високого рівня доходів юридичних і фізичних осіб, то він не є свідченням фінансової кризи. Це означає, що дефіцит бюджету пов'язаний з його формуванням. Якщо дефіцит бюджету спричинений обмеженістю фінансових ресурсів, що призводить до зменшення обсягів виробленого ВВП, зниження рівня доходів юридичних і фізичних осіб, це свідчить про фінансову кризу в державі.

Бюджетний дефіцит класифікують за трьома ознаками:

1. За формою прояву:
 - відкритий дефіцит (офіційно зафіксований);
 - прихований дефіцит (офіційно не зафіксований).
2. За причинами виникнення:
 - свідомий дефіцит (пов'язаний з політикою помірною оподаткування, яка має на меті зміцнення фінансової бази підприємницьких структур);
 - вимушений дефіцит (пов'язаний з низьким рівнем виробленого ВВП, коли навіть високий рівень оподаткування не здатний забезпечити бюджет держави достатніми доходами).
3. За напрямками дефіцитного фінансування:
 - пасивний дефіцит (спрямування залучених коштів на поточні

- потреби);
- активний дефіцит (фінансування бюджетних інвестицій, насамперед капітальних вкладень, у високоефективні проекти).

Причиною бюджетного дефіциту є намагання використати більше коштів, ніж їх надійшло. Теоретичне вирішення проблеми дефіциту полягає у збільшенні податків, інших доходів чи скороченні видатків. Проте на практиці збільшувати податки або неможливо, або недоцільно, скорочувати видатки – теж, оскільки вони, як правило, перебувають на межі свого критичного мінімуму. Тому проблему дефіциту на практиці вирішують через систему дефіцитного фінансування державних потреб. Джерелом покриття бюджетного дефіциту є *державний кредит* – кредит, наданий державі юридичними і фізичними особами. Це специфічна ланка державних фінансів.

Бюджетний дефіцит породжує *державний борг* – суму непогашених дефіцитів держбюджетів, накопичених за весь час існування держави; суму заборгованості держави своїм кредиторам. Свідченням нездатності погасити державний борг є *дефолт* – визнання державою своєї неплатоспроможності.

Місцеві бюджети. Вони репрезентують другу за значенням ланку фінансової системи і охоплюють групу місцевих податків і зборів, систему місцевих і муніципальних кредитів, недержавних позабюджетних фондів.

Місцевий бюджет – кошторис щорічних доходів і видатків місцевих органів влади.

Призначення місцевих бюджетів – забезпечувати фінансовими ресурсами діяльність органів місцевого самоврядування. Їх структура визначається державно-територіальним устроєм і відповідним адміністративним поділом країни. У країнах з федеральним устроєм бюджетна система охоплює, крім державного бюджету, бюджети суб'єктів федерації і систему місцевих фінансів. Тому в них (США, ФРН, Канада, Росія) місцевим фінансам належить 40 – 50 % ресурсів загальнодержавної фінансової системи. У США, наприклад, до місцевих бюджетів належать бюджети штатів, графств, муніципалітетів.

В унітарних державах, якою є й Україна, бюджетна система складається з державного і місцевих бюджетів. В Україні до місцевих бюджетів належать бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, а також бюджети місцевого самоврядування (територіальних громад, сіл, селищ, міст і їх об'єднань). Їм належить до 30 % загальнодержавних фінансових ресурсів.

Отже, якщо у державах з федеративним устроєм податки стягують центральний уряд, уряди штатів і місцевих органів влади, то в унітарних державах – центральний уряд і місцеві органи влади.

Фонди грошових засобів господарюючих суб'єктів (підприємств, фірм) різних форм власності. Грошові засоби господарюючих суб'єктів формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, ВВП, НД й використовуються в організаційно-виробничих цілях підприємств. Вони охоплюють кошти статутного, резервного та амортизаційного фондів, а також спеціальних фондів (у тому числі створених у зв'язку з індексацією основних

засобів) і цільового фінансування, надані підприємству через внутрішній галузевий перерозподіл.

Окрім того, до грошових засобів господарюючих суб'єктів належать розподілений прибуток (тимчасово невикористані кошти), прибуток господарського обігу, кредиторська заборгованість, у тому числі заборгованість із бюджетних платежів і відрахувань на соціальне страхування, робітникам і службовцям з оплати праці, за виданими векселями. Також до грошових засобів відносять корот-кої довгострокові кредити комерційних банків, централізовані і децентралізовані кошти для фінансування капіталовкладень, доходи від реалізації цінних паперів, інші, відображені у пасиві бухгалтерського сальдового балансу підприємства, кошти.

Використовуються фонди грошових засобів господарюючих суб'єктів шляхом їх авансування (оборотні кошти) або здійснення витрат. При цьому підприємства мають досить широкі права зі встановлення розмірів і напрямів їх використання. Отже, фонди грошових засобів господарюючих суб'єктів формуються для забезпечення безперервності та ефективної діяльності підприємств, фірм.

Спеціалізовані позабюджетні фонди грошових засобів. За своєю сутністю спеціалізовані позабюджетні фонди грошових засобів (спецфонди) є коштами цільового призначення, сформованими шляхом запровадження спеціальних податків і зборів (наприклад, фонди дорожнього будівництва), бюджетних асигнувань (фонди, пов'язані з наукою і військовими цілями та ін.), випуску спеціальних займів, добровільних внесків. Спеціалізовані позабюджетні фонди грошових засобів розрізняють за чотирма ознаками:

1. За терміном дії:
 - постійні (формуються для забезпечення реалізації окремих важливих функцій держави);
 - тимчасові (формуються для швидкого вирішення актуальних у цей період проблем, після вирішення яких фонди закриваються).
2. За належністю:
 - загальнодержавні (акумулюють фінансові ресурси у розпорядження держави з метою подальшого їх направлення на фінансування загальнодержавних потреб);
 - місцеві (виконують те саме завдання, що й загальнодержавні, але стосовно адміністративно-територіальних утворень (одиниць), що знаходяться на самоврядуванні; до їх складу входять місцеві бюджети і позабюджетні фонди. Формуються за рахунок податків, зборів, штрафів, місцевих займів, лотерей та інших джерел);
 - міжнародні (утворюються на основі міждержавних угод розвинутих країн і країн, що розвиваються).
3. За правовим статусом:
 - спецфонди, що включаються до бюджету (видаткова частина державного бюджету, яка має цільове спрямування);
 - самостійні спецфонди (пенсійний фонд, фонди соціального

страхування);

- частково самостійні спецфонди (державний інноваційний фонд, фонд сприяння конверсії).

4. За цілями:

- соціальні фонди (для фінансування заходів і програм соціального захисту населення, створюються за рахунок накопичувальних внесків і відрахувань);
- фонди особистого і майнового страхування (створюються з надходжень від страхових внесків, реалізації страхових полісів, від доходів із вкладень у ЦП, від платежів за видані гарантії за ризиками, від приватних вкладень);
- економічні фонди (для фінансування народного господарства, забезпечення структурних змін в економіці);
- наукові спецфонди (формується для фінансування науки, освіти, культури, а також задоволення мінімальних потреб населення у медичному обслуговуванні);
- військово-політичні фонди (формується для закупівлі озброєння і військової техніки, поточного утримання армії і флоту, фінансування розвитку космічних і військових досліджень);
- кредитні фонди (формується для стабілізації грошово-кредитної системи).

Спеціалізовані позабюджетні фонди грошових засобів є частиною фінансів держави. На відміну від бюджетних ресурсів вони завжди мають цільове призначення.

За економічним змістом спеціалізовані позабюджетні фонди – один із засобів перерозподілу національного доходу за ініціативою уряду. Тому дуже важливим аспектом їх аналізу є вивчення особливостей впливу цих фондів на фінансову систему в умовах конкретної держави.

Фонди грошових засобів населення (домогосподарств). Вони охоплюють кошти, які одержує населення (домогосподарства) з різних джерел, а також у формі різних видів особистих доходів у обмін на свої трудові послуги. Основним призначенням цих фондів є формування грошових доходів населення, використання їх на поточні витрати, придбання майна. Крім того, розподіл фондів має відбуватися таким чином, щоб уберегти їх від інфляції (вклади у фондові ЦП, на депозит або інші довгострокові вклади, у недержавні пенсійні фонди, у страхові компанії тощо), тобто щоб утворювався фінансовий портфель громадян.

Створення фондів грошових засобів населення обумовлене, по-перше, можливістю громадян одержувати заробітну плату за свою робочу силу, організаторські здібності, інтелектуальну власність; по-друге, появою індивідуальних підприємців (громадян-підприємців без утворення юридичної особи); по-третє, бурхливим розвитком в Україні РЦП. Доходи є важливим елементом економічного співробітництва і мають велике значення для населення. Вплив доходів на життя людей відбувається за такими напрямками:

формування купівельної спроможності, загального матеріального стану, можливостей духовного й економічного (підприємницький талант) розвитку, а також ступеня диференціації населення.

В умовах ринкової економіки диференціація населення неминуча. Вона є позитивним явищем для економічного прогресу суспільства в цілому. Водночас занадто великий розрив у доходах може зашкодити поступовому розвитку суспільства і викликати чимало серйозних соціально-економічних проблем. Тому процес диференціації населення повинен контролюватися з боку держави.

14.5. Податкова система і її функції. Сутність і види податків

Податкова система і її функції. Виконання державою політичних, соціально-економічних функцій потребує відповідного апарату, матеріально-технічного, фінансового забезпечення, яке здійснюється через державний бюджет. Головним і наймасштабнішим джерелом мобілізації коштів до державного бюджету є податки, сукупність яких, а також принципи, суб'єкти, об'єкти оподаткування утворюють податкову систему.

Податкова система – законодавчо обумовлена сукупність принципів оподаткування, податків, зборів, інших обов'язкових платежів, органів справляння податків у їх взаємодії.

Часто поняття «податкова система» необґрунтовано ототожнюють з поняттям «система оподаткування», яка, однак, має свій специфічний зміст.

Система оподаткування – процес установа і справляння податків. Її характеризують такі елементи, як платник, об'єкт оподаткування, ставка оподаткування, механізми нарахування і сплати податків. За своїм змістом вона є вужчим поняттям, ніж податкова система.

*Об'єктами податкової системи є доходи (прибуток), вартість певних товарів (послуг), окремі види діяльності платників податків, операції з ЦП, користування природними ресурсами, майно юридичних і фізичних осіб, додана вартість товарів і послуг та інші об'єкти, перелік яких встановлюється законодавчими актами-**Суб'єктами податкової системи є платники податків і державні податкові органи.*

У сучасному світі науково обґрунтована податкова система вибудовується на засадах ефективності, доцільності, корисності, справедливості, стабільності, оптимального співвідношення між ефективністю і справедливістю, оптимального використання регулюючої, стимулюючої функцій податків.

Будь-яка податкова система виконує такі функції:

- *фіскальна функція* (формування фондів грошових коштів для фінансування державних видатків);
- *економічна функція* (підтримання соціальної рівноваги і недопущення надмірної диференціації в доходах, стимулювання платоспроможного попиту населення та державне регулювання

темтів і пропорцій суспільного відтворення).

У межах економічної функції виокремлюють такі:

- регулюючу (регулювання господарських процесів);
- стимулюючу (стимулювання ефективного використання грошових фондів суб'єктів господарювання).

Виокремлення стимулюючої і регулюючої функцій доцільне з огляду на те, що вони охоплюють різні аспекти економічного життя суспільства.

Важливо, щоб усі функції податків були збалансованими. В Україні тривалий час домінувала фіскальна функція податків, а економічна реалізовувалася недостатньо.

Науковий підхід до формування раціональної податкової системи передбачає системність (взаємопов'язаність і органічність усіх податків, відсутність протиріч між ними та будь-якого податку із системою оподаткування). При цьому податки необхідно розглядати не як самоціль, а як засіб виконання державою своїх функцій.

Сутність і види податків. Податки виникли разом із формуванням держави. Загалом вони є обов'язковими платежами фізичних і юридичних осіб до державного бюджету. Значно ширше розкривається їх зміст з економічного погляду.

Податки – фінансові відносини між державою і платниками податків щодо примусового відчуження частини новоствореної вартості з метою формування централізованих фондів грошових засобів, необхідних для виконання державою її функцій.

Разом з видатками податки є безпосереднім інструментом виконання фінансами розподільчої функції, яка полягає у розподілі та перерозподілі новоствореної вартості, тобто НД як суми доходів господарюючих суб'єктів. Вони, як певні частини НД, набувають форми заробітної плати найманих працівників, промислового і торгового прибутку, підприємницького доходу та позичкового відсотка, дивіденду, земельної ренти, орендної плати, різних видів маржі тощо.

За матеріальним змістом усі види доходів постають у формі грошового вираження певних часток вартості необхідного і додаткового продуктів. Тому оподаткування доходів фізичних і юридичних осіб за своєю сутністю є нееквівалентним привласненням державою певних часток вартості необхідного і додаткового продуктів, а отже, створеної на підприємствах різних форм власності додаткової вартості. Через податки держава стає власником певної частини НД у грошовій формі, якою вона володіє, розпоряджається, використовує. Використання державою централізованих коштів бюджету, тобто бюджетних видатків, є нееквівалентним відчуженням усупільнених часток вартості необхідного і додаткового продуктів та їх привласненням без відшкодування у формі певного еквівалента фізичними та юридичними особами, які отримують фінансування з державного бюджету.

Податками, зборами та іншими обов'язковими платежами є грошові внески і відрахування в бюджет відповідного рівня або в позабюджетний

фонд, які здійснюють платники в порядку і на умовах, установлених законами держави. Податки поділяють на прями та непрямі.

Прямі податки, їх стягують безпосередньо з доходів фізичних або юридичних осіб. Такими є прибутковий податок з громадян, податок на прибуток підприємства та ін.

Непрямі податки. Це відсоткова надбавка до ціни товару чи послуги. До непрямих податків належать податок на додану вартість (ПДВ), податки на спадщину, нерухомість, акцизи, доходи від ЦП і корпоративних прав.

У наповненні державного бюджету найголовнішу роль відіграють *основні податки*: для фізичних осіб – прибутковий податок з громадян, для юридичних – ПДВ та податок на прибуток підприємства. Індивідуальні податки на фізичних осіб справляють протягом року, хоча остаточний розрахунок здійснюють по його завершенні. В Україні максимальна ставка прибуткового податку з громадян тривалий час сягала 40 %, а з 2004 р. – 13 %. Податкові системи різних країн в основному однакові, хоча кожна має певні особливості щодо набору податків і розмірів податкових ставок.

Найпоширенішими є такі види податків:

- *податок на прибуток корпорацій, фірм, підприємств* (він становить найбільшу частину податкових виплат фірми, ним оподатковують чистий (балансовий) прибуток, розрахований як різниця між валовою виручкою і всіма витратами);
- *соціальні податки* (вони охоплюють внески підприємств на соціальне забезпечення і податки на заробітну плату. Ці виплати є солідарними, їх здійснюють частково наймані працівники, частково роботодавці. В Україні їх спрямовують у позабюджетні фонди: з безробіття, пенсійний фонд та ін.) ;
- *майнові податки* (це податки на майно, подарунки, спадщину. У деяких країнах їх нараховують за угодами).

Структурними елементами податкової системи є *централізовані податки і збори* (до державного бюджету) та *місцеві податки і збори* (до місцевих бюджетів). Структура місцевих податків у різних країнах має свої особливості. В Україні вона визначається Законом «Про місцеві податки і збори». Місцеві бюджети за необхідності, згідно з чинним законодавством, можуть отримувати з державного бюджету державні субсидії (кошти з бюджету на вирішення певних завдань у межах різних державних програм) та державні субвенції (фінансову допомогу цільового призначення).

14.6. Принципи і база оподаткування. Структура податкової системи

Принципи оподаткування. Оподаткування фізичних і юридичних осіб не може здійснюватися волонтаристично (лат. voluntarius – залежний від волі), без теоретичної обґрунтованості, соціально-економічної доцільності, оскільки ігнорування їх може спричинити деструктивні процеси в економічній, соціальній сферах суспільства.

Тому ефективна податкова система повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- врахування при встановленні рівня податкової ставки можливостей (доходів) платників податків;
- одноразове обкладення податками доходів (наприклад, ПДВ обкладається лише додана безпосередньо виробником вартість товару, послуги);
- обов'язковість сплати податків (система штрафів, пені, санкцій і пільг при оподаткуванні повинна робити не вигідною несплату або несвоєчасну сплату податків);
- простота, прозорість, чіткість, зрозумілість, зручність для платників податків системи і процедури сплати податків;
- гнучкість і адаптованість податкової системи до змін соціально-економічних потреб платників податків і суспільства;
- ефективність податкової системи у здійсненні економічної політики держави.

Реалізація принципів оподаткування орієнтує на максимальне повернення податків через розширення обсягу суспільних послуг. Податкова політика має враховувати політичні та економічні завдання відповідного етапу розвитку суспільства.

База оподаткування. Формування податкової системи ґрунтується і на встановленні певної бази оподаткування.

База оподаткування – законодавчо затверджена частина доходів або майна платника податків (за вирахуванням пільг), яка береться до уваги при нарахуванні суми податку.

Розрахунок суми податку здійснюють в *одинацях оподаткування* – одинацях виміру об'єкта оподаткування (наприклад, грошова одиниця для прибуткового податку, одиниця виміру площини (га, м²) для земельного податку та ін.). Величина суми податку безпосередньо залежить від *податкової ставки* – розміру податку в абсолютній (грошовій) або відносній (відсотковій) формі, встановленого на одиницю оподаткування. На основі податкової ставки розраховують *норму оподаткування* – виражену у відсотках податкову ставку.

Розмір бази оподаткування залежить від масштабу *податкових пільг* – повного або часткового законодавчого звільнення від сплати податку. Встановлюють їх з огляду на політичну, економічну, соціальну доцільність, тому вони часто змінюються.

Такими пільгами можуть бути:

- неоподаткований мінімум об'єкта оподаткування (наприклад, неоподаткований мінімум доходів громадян);
- вилучення з оподаткування певних елементів об'єкта оподаткування (наприклад, витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, на які ПДВ не нараховується);
- звільнення від сплати податків окремих категорій платників податків

(інваліди, пенсіонери, учасники ліквідації аварії на ЧАЕС);

- зниження норм податкових ставок (податок на прибуток, податок на індивідуальні доходи громадян);
- відрахування з податкової бази (податкове вилучення);
- податкове кредитування (відстрочка справляння податку або зменшення податку на певну величину).

Пільги закріплюються законодавчими актами. Їх розміри і поширення залежать від розміру НД і соціальної політики держави, що може бути спрямована на розширення чи збереження економічних пільг.

Структура податкової системи. Проблема раціональної податкової структури привертала увагу багатьох учених. Найцікавіший і найпослідовніший перелік основних вимог до неї розробив відомий американський економіст Річард Масгрейв (нар. 1910) у монографії «Теорія державних фінансів» (1959):

- розподіл податкового тягаря повинен бути рівномірним: кожен сплачує свою частку;
- мінімальний тиск на економічні рішення: будь-яке державне втручання, пов'язане з надмірним оподаткуванням, необхідно зменшити;
- мінімізація можливого порушення рівноваги між соціальною справедливістю та економічною ефективністю;
- сприяння стабілізації економіки і економічному зростанню;
- зрозумілість оподаткування для платника податків, справедливість, законодавча обґрунтованість управління податковою системою;
- мінімальність витрат на управління податковою системою.
- Структура податкової системи Р. Масгрейва актуальна і сьогодні. Так, в Україні невирішеним залишається питання рівномірного розподілу податкового тиску на різні верстви населення і господарюючих суб'єктів.

За радянських часів податки в Україні сплачували з обороту – виручки від реалізації товарів і послуг. З переходом до ринкових відносин податок з обороту скасовано, а новостворена податкова система передбачала розширення бази оподаткування господарюючих суб'єктів. Запровадження податку на додану вартість збільшувало витрати виробництва при кожному обороті коштів на суму, призначену для перерахування до державного бюджету задовго до фактичного отримання виручки від реалізації продукції. Це спричинило гострий дефіцит оборотних засобів, скорочення виробництва, тінізацію економіки. Процес формування і реформування податкової системи в Україні ще не завершився.

Сутністю будь-якої податкової реформи є зміна структури податків, об'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг з метою оптимізації оподаткування, досягнення балансу інтересів економіки і соціальної спрямованості. Реалізується вона через відповідну *податкову політику* – складову економічної політики держави, що базується на сукупності

юридичних законодавчих актів, які встановлюють види податків, порядок їх стягнення і регулювання. У межах податкової політики відбувається свідоме використання податків для досягнення певних цілей.

На початку XXI ст. державний бюджет України більш ніж на 3/4 формувалася за рахунок податків, а частка неподаткових надходжень становила приблизно 24 %. До структури податкової системи України належать загальнодержавні та місцеві податки і збори (рис. 14.2).

Непрямі податки. До них належать ПДВ, акцизний збір та мито.

- *Податок на додану вартість.* Він установлений як відсоткова надбавка до ціни. Забезпечує основну масу податкових надходжень бюджету.

Акцизний збір. Вид специфічних податків, установлених за індивідуальними ставками для кожного підакцизного товару. Вони є непрямим податком на товари широкого вжитку, який включають до їх цін або плати за послуги.

- *Мито.* Цей податок стягується з товарів, які переміщують через митний кордон країни.

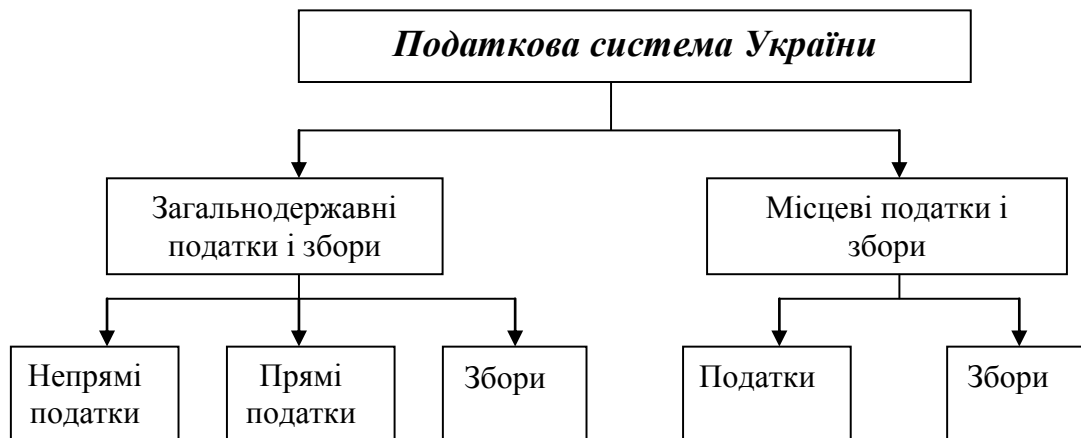


Рис. 14.2 . Податкова система України

Прямі податки. До них відносять податок на прибуток підприємств; податок на прибуток фізичних осіб; податок на нерухоме майно; плату за землю; податок власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів; податок на промисел; фіксований сільськогосподарський податок.

Загальнодержавні збори. Вони охоплюють державне мито; рентні платежі; збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету; збір за спеціальне використання природних ресурсів; збір за забруднення довкілля; збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та Фонду соціального захисту населення; збір на обов'язкове державне пенсійне страхування; збір до Державного інноваційного фонду; плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності; збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства; єдиний збір, що справляється у пунктах пропуску через

державний кордон України; збір за використання радіочастотного ресурсу України.

Місцеві податки. До них належать податок з реклами, комунальний та єдиний податок.

Місцеві збори. Вони охоплюють готельний збір; збір за припаркування автотранспорту; ринковий збір; збір за видачу ордера на квартиру; курортний збір; збір за участь у бігах на іподромі; збір за виграш у бігах на іподромі; збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі; збір за право використання місцевої символіки; збір за проведення кіно- і телезйомок; збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей; збір за проїзд по території прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон; збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг; збір із власників собак.

Завдання держави полягає в тому, щоб податки були не тільки джерелом наповнення бюджетів, а й інструментом регулювання соціально-економічних процесів, стимулювали розвиток національної економіки, соціальної сфери суспільства, людини як провідної продуктивної сили, її духовного світу.

14.7. Методи державного регулювання економіки. Державне економічне програмування і планування

Методи державного регулювання економіки. Державне регулювання економіки спирається на систему певних методів, тобто способів впливу на економіку з метою коригування параметрів її розвитку. Кожен з них передбачає використання відповідних інструментів (важелів).

Усі методи державного регулювання класифікують за двома ознаками:

1. За характером впливу держави на економіку виокремлюють методи прямої і непрямой (опосередкованої) дії.

Методи прямої дії. Передбачають регулювання економічних параметрів (обсягів виробництва, споживання, доходів тощо) через їх кількісне визначення і нормування з боку держави. Ці методи називають також адміністративними, оскільки державні органи, крім цін, ліцензій, квот, санкцій, норм, стандартів, державного замовлення тощо, для впливу на економіку використовують адміністративний ресурс: призначають і звільняють посадових осіб, регламентують їх обов'язки та відповідальність, створюють або ліквідовують органи державного управління, здійснюють регіональну, галузеву структурування та ін. Адміністративні методи регулювання економіки ґрунтуються на владі (силі) держави.

Методи непрямой (опосередкованої) дії. Вони здійснюють регулювання поведінки господарюючих суб'єктів через установлення «правил ринкової гри», які надають їх діяльності потрібної для держави спрямованості. Це означає, що держава впливає на економічні процеси опосередковано – через регулювання поведінки суб'єктів ринку. Надаючи, наприклад, пільги окремим видам діяльності, вона опосередковано стимулює зростання обсягів

виробництва. Методами непрямого регулювання є податкова (фіскальна), бюджетна, грошово-кредитна, інвестиційна, інноваційна, амортизаційна, структурна, інформаційна економічна політика. Крім того, до методів державного регулювання належать визначені державою юридичні норми і правила поведінки суб'єктів ринку: законодавчі норми заснування підприємств, здійснення підприємницької діяльності, відносин з органами державного управління, норми щодо відповідальності перед державою і суб'єктами ринку (фізичними, юридичними особами), банкрутства і ліквідації підприємств.

2. Відповідно до використовуваних інструментів впливу держави на економіку виокремлюють адміністративно-правові методи, інформативні та економічні.

Адміністративно – правові методи. Охоплюють інструменти встановлення обов'язкових для виконання формальних норм (правил, законів) поведінки господарюючих суб'єктів: державні замовлення, нормативи, ліцензії, квоти, санкції, стандарти та ін. *Державне замовлення* передбачає розміщення угод серед підприємств на поставки певних видів продукції і надання послуг за відповідну плату. *Норматив* – установа державою міра (норма) затрат економічних ресурсів на виготовлення одиниці продукції та інші норми (норматив амортизаційних відрахувань, норма обов'язкових резервів банку, страхового забезпечення тощо). *Ліцензія* – спеціальний дозвіл, який видається суб'єкту підприємницької діяльності на здійснення окремих її видів. *Квота* – частка суб'єктів ринку у виробництві, споживанні, експорті, імпорті товарів і послуг. *Санкції* – заходи держави в результаті порушення суб'єктами ринку встановлених нею правил господарської діяльності. *Стандарти* – єдині вимоги до виробництва товарів, надання послуг.

Інформативні методи. До них належать інструменти інформування, переконання і пропаганди, які передбачають вплив на ціннісні пріоритети індивіда, що мотивують його діяльність згідно із суспільно визнаними нормами і використовуються на основі даних досліджень із соціальної психології та поведінки людини.

Економічні методи. Ґрунтуються на фінансових (податково-бюджетних і грошово-кредитних) інструментах, регулюванні валютного курсу, цін і доходів населення, формуванні економічних умов, які спонукають господарюючих суб'єктів діяти відповідно до цілей розвитку суспільства. Регулювання економічними методами дає змогу господарюючим суб'єктам зберегти за собою право вільного вибору поведінки в межах установлених державою нормативів.

До економічних методів державного регулювання економіки належить бюджетне, податкове (фіскальне) та грошово-кредитне (монетарне) регулювання.

Бюджетне регулювання. Воно полягає у використанні податково-бюджетних і грошово-кредитних інструментів (оподаткування та державні видатки) з таким розрахунком, щоб вони робили менш відчутними коливання

економічного циклу, забезпечували ефективне функціонування національної економіки.

Основні структурні складові бюджетного регулювання відображає класифікація видаткової частини державного бюджету (рис. 14.3).

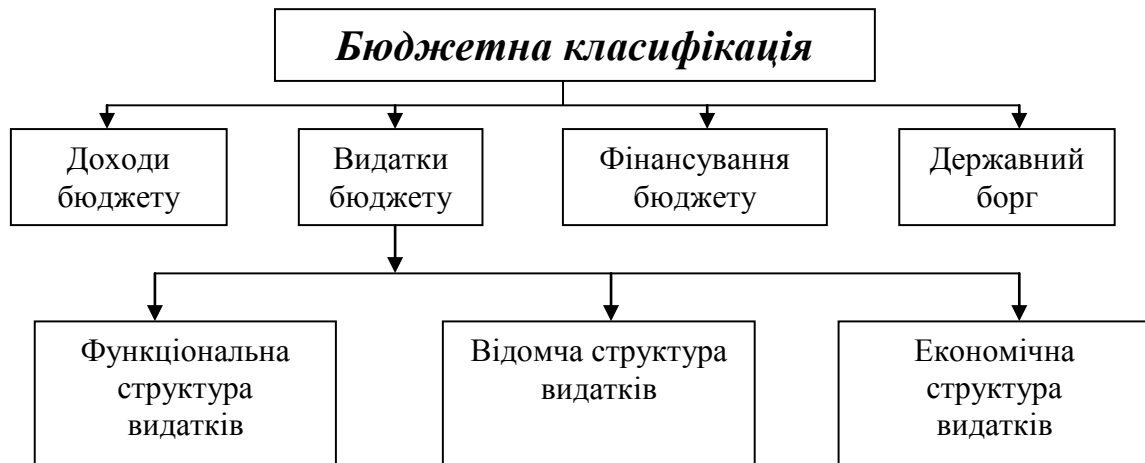


Рис. 14.3. Бюджетна класифікація

Вона допомагає встановити не тільки факт використання державних коштів міністерствами та відомствами, а й пов'язати ці видатки з визначенням державних пріоритетів розвитку, виконанням державних програм і відповідальністю кожного відомства.

Бюджетна класифікація – це згруповані за основними ознаками цільові пріоритети діяльності держави, що впливають з основних її функцій. Такими ознаками є:

- відомче призначення (розподіл коштів за міністерствами і відомствами);
- економічне призначення (зведення видатків до єдиних економічних категорій, що відображає розмежування коштів, спрямованих на капітальні видатки і поточні виплати (рис. 14.4));
- функціональне призначення (розподіл видатків, пов'язаних з виконанням державою своїх функцій).

Між функціями держави і напрямками витрат державного бюджету існує прямий взаємозв'язок. Для реалізації своїх функцій держава використовує фінансові кошти, основним джерелом яких є державний бюджет.

Податкове (фіскальне) регулювання. Воно є важливим напрямом бюджетного регулювання. До його інструментів належать податки, збори, субсидії, дотації, субвенції тощо, які відіграють особливу роль у господарському розвитку та економічній політиці. Податкове регулювання прямо впливає на ефективність і справедливість розподілу економічних ресурсів і доходів.

Система податкового регулювання охоплює бюджетну політику

(політику бюджетної експансії) та податкову політику.

- *Бюджетна політика (політика бюджетної експансії)*. Відіграє вирішальну роль у системі державного регулювання економіки. Це зумовлене її місцем у забезпеченні виконання державою функцій і змістом бюджетних видатків, від яких значною мірою залежать економічне зростання, підвищення економічної ефективності та соціальної справедливості економічної системи.

За функціональним призначенням у структурі державних видатків розрізняють: – фінансування державних послуг загального призначення (витрати на державне управління; утримання законодавчих, виконавчих і судових органів; міжнародну діяльність, національну оборону, забезпечення громадського порядку і безпеки та ін.);

- фінансування державних послуг, пов'язаних з економічною діяльністю (витрати на розвиток галузей матеріального виробництва; забезпечення вищої ефективності господарської діяльності);
- здійснення структурних перетворень в економіці; створення умов для економічного зростання; на реалізацію цільових комплексних програм тощо);
- фінансування виробництва суспільних і приватних товарів (витрати на науку, освіту, культуру і мистецтво, охорону здоров'я, фізичну культуру і спорт, соціальний захист і соціальне забезпечення, житлово-комунальне господарство, засоби масової інформації та ін.);
- інші фінансові видатки бюджету (виплати відсотків і витрати на обслуговування державного боргу, створення резервних фондів, трансферти загального характеру).

Отже, до основних елементів і пріоритетів функціональної структури видатків бюджету в межах економічної політики держави належать видатки на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення. Наступними за пріоритетністю є видатки на державне управління, національну оборону, правоохоронну діяльність, промисловість і енергетику.

- *Податкова політика*. Вона пов'язана з формуванням ефективної податкової системи, покликаної забезпечити суспільний добробут. Адже податки, крім функції формування доходів держави, які використовуються на вирішення економічних, соціальних, оборонних та інших завдань, виконують регулятивну, стимулюючу, коригуючу, розподільчу функції, а також функції забезпечення соціальної справедливості, економічної ефективності. Податки є основною частиною бюджетних надходжень, економічною основою участі держави в регулюванні економіки.

Для ефективного функціонування податкова система має відповідати таким критеріям:

- економічна ефективність (сприяння ефективному розподілу ресурсів);
- адміністративна простота і відносно невеликі адміністративні витрати (відшкодування здійснених витрат, їх суспільний облік і контроль);
- гнучкість (здатність швидко реагувати на зміни в економіці);

- практична відповідність (суб'єктам економіки необхідна впевненість у доцільності податкових виплат);
- рівність і справедливість (суб'єкти рівні перед податковою системою, яка має бути справедливою для всіх фізичних і юридичних осіб).

Грошово-кредитне (монетарне) регулювання. Особливістю монетарного регулювання є вплив на такі змінні економічної системи, як грошова маса, рівень і структура відсоткових ставок, а також на інші показники, що впливають на грошову пропозицію і ціну кредиту. Здійснюють його прямими (адміністративними) та непрямими (економічними) методами. Ці методи можуть бути загальними (здійснюють вплив на грошовий обіг загалом) та селективними (призначеними для регулювання конкретних видів кредитування окремих галузей і крупних фірм). Непрямі методи економічної політики належать до загальних, адміністративні – до селективних. Інструментами грошово-кредитного регулювання є норми обов'язкових резервів, облікова ставка (ставка рефінансування) центрального банку, операції з державними ЦП, грошова емісія.

- *Регулювання норм обов'язкових резервів.* Його економічний зміст полягає у впливі через базу грошової маси на кредитоспроможність комерційних банків і рівень грошової мультиплікації. Цей інструмент, з одного боку, підвищує банківську ліквідність, з іншого – обмежує інвестиції. У перехідних економіках норми резервування є основним інструментом грошово-кредитного регулювання, а тому їх часто коригують. У світовій економіці зміни норм обов'язкових резервів не вважають гнучкими та оперативними інструментами, до них звертаються під час посилення інфляції.

- *Регулювання облікової ставки (ставки рефінансування).* Воно передбачає визначення вираженої у відсотках плати за кредити центрального банку, надані комерційним банкам з метою впливу на грошовий обіг і кредитування. Якщо облікова ставка знижується, комерційні банки збільшують попит на такі кредити, і навпаки. Відсоток за одержані від центрального банку кредити є основою калькуляції ставок комерційних банків, за якими вони видають позики (із власних і залучених коштів). З огляду на зміну облікової ставки центрального банку і відсоткових ставок комерційних банків збільшується або зменшується пропозиція кредитних ресурсів.

Щодо цього особливо актуальне визначення оптимального рівня ставки рефінансування, оскільки кількісний результат впливу цього інструмента надзвичайно складно оцінити заздалегідь. Ефект від його використання важко передбачити, а для об'єктивної оцінки результатів від упровадження ставки рефінансування необхідно чимало часу. Загалом, ефективність маневрування ставкою рефінансування залежить від координованості багатьох напрямів економічної політики.

- *Операції з державними ЦП.* Будучи сегментом національного фондового ринку, виконують функцію обслуговування державного боргу, пов'язаного з дефіцитним фінансуванням державних витрат, а також

важливого інструмента монетарної політики. Регулювання грошового обігу через операції на відкритому ринку є логічним продовженням функції обслуговування державного боргу.

Успішне функціонування ринку державних ЦП значною мірою залежить від гарантій високого рівня ліквідності або дохідності фондових цінностей, що перебувають в обігу. Це можливе за наявності таких передумов:

- гарантування високого і стабільного відсотка за державними ЦП;
- застосування інструментів, які уможливають надання державним ЦП антиінфляційного «імунітету» (установлення позитивного відсотка, індексація, прив'язка емісії до матеріальних цінностей тощо);
- законодавче обмеження максимальної величини державного боргу;
- запровадження податкових пільг для фізичних і юридичних осіб, які інвестують свої фінансові ресурси в державні ЦП;
- інформаційне забезпечення учасників ринку державних ЦП.

• *Грошова емісія.* Взаємозв'язок між монетарною і фіскальною політикою полягає у можливості використання грошово-кредитних інструментів для інфляційного фінансування дефіциту бюджету. Здійснюють його у формі сеньйоражу (різниця між номінальною вартістю грошей і витратами на їх емісію) та інфляційного оподаткування.

Інфляційний податок на грошову масу – це темп інфляції, помножений на реальний запас грошової маси.

Відмінність між інфляційним податком і фінансуванням державних дефіцитів шляхом емісії грошей полягає у тому, що інфляційний податок роз'їдає реальну вартість номінальних активів, які, на відміну від реальних, не спроможні пристосувати свою вартість та дохід до інфляції.

Вигоди держави від запровадження інфляційного податку в тому, що обидва її найбільші зобов'язання (грошова маса і державний борг) є номінальними. Сеньйораж та інфляційний податок існують поряд.

Використання цього податку урядом країни з перехідною економікою зменшить реальну вартість тільки внутрішнього державного боргу і грошової маси всередині країни. Використання його розвинутою країною, вимоги до уряду якої (у формі банкнот чи інших боргових зобов'язань) виходять за її межі, сприятиме зменшенню зовнішніх вимог до уряду. Сеньйораж зумовлює зростання грошової маси, а отже, інфляції та полегшення боргового навантаження на державу у зв'язку з інфляційним податком.

Державне економічне програмування і планування. За змістом і функціональним навантаженням державне програмування і планування є самостійним інструментом державного регулювання ринкової економіки, покликаним забезпечити науково-обґрунтований її вплив на конкретні напрями соціально-економічного розвитку країни. Перша стадія цього процесу полягає у прогнозуванні, завдяки якому суб'єкти ринку отримують інформацію про наміри держави та основні пріоритетні напрями економічного розвитку. Здійснюють його за допомогою моделювання економічних процесів і суспільних відносин. Модель як ідеальне (мислене) зображення об'єкта –

єдиний інструмент перевірки концепції майбутнього, визначення меж імовірного розвитку. Моделі характеризують за двома ознаками:

1. Залежно від чинника часу моделі поділяють на динамічні і статичні.
2. *Динамічні моделі* враховують можливості зміни та відхилень параметрів економічного розвитку в довгостроковому періоді, *статичні* – фіксують ці параметри у певний час.
3. За способом математичного описування досліджуваних процесів моделі поділяють на аналітичні та алгоритмічні.

В аналітичних моделях економічні процеси відображають алгебраїчними виразами, системами рівнянь і системами обмежень на змінні. *Алгоритмічні моделі* поєднують традиційні математичні форми описування процесів з логічними процедурами.

Основним інструментом прогнозування економіки є *імітаційні моделі*, які відображають імовірний подальший розвиток економіки. Тому за своїм змістом прогнозування економіки – це сукупність моделей системи управління і функціонування її елементів.

Державне планування реалізується у цілеспрямованому впливі держави на певні складові процесу суспільного відтворення. Об'єктами державного планування є планування обсягів виробництва, бюджетно-кошторисне та фінансове планування, інші складові суспільного відтворення.

Плани мають конкретні числові параметри (планові показники), які відображають кінцеві цілі соціально-економічного розвитку, проміжні результати, затрати ресурсів для їх досягнення. Значною мірою вони підпорядковані політичному чиннику, відповідають політиці уряду. Це означає, що вибір шляху розвитку соціально-економічної системи не завжди ґрунтується тільки на економічних критеріях. Формулювання планових показників здійснюють на основі прогнозів, шляхом вибору з кількох варіантів найдоцільнішого і найреалістичнішого. З огляду на особливості змісту планування може бути директивним та індикативним.

Директивне планування. Воно є процесом формування планів, що мають юридичну силу закону. Особливість директивного планування полягає у його адресності, обов'язковості для виконання, визначенні планових завдань і розподілі ресурсів для їх виконання. Директивне планування широко використовувалося у колишньому Радянському Союзі та інших соціалістичних країнах.

Індикативне планування. Полягає у визначенні цілей соціально-економічного розвитку у формі конкретних параметрів (індикаторів) і розробленні переважно опосередкованих економічних заходів державного впливу для їх досягнення. Залежно від строків планування розрізняють короткострокові, середньострокові та довгострокові плани. Передусім необхідно сформулювати довгострокові цілі, потім середньострокові і короткострокові як етапи досягнення довгострокових цілей. Індикативне планування широко використовується у Франції, США, Японії, Швеції та інших індустріально розвинутих країнах.

Отже, метою державного економічного програмування і планування є забезпечення науково обґрунтованого впливу держави на конкретні напрями соціально-економічного розвитку країни.

14.8. Державне регулювання цін, соціального захисту населення і його доходів

Державне регулювання цін. Одним з найважливіших напрямів державного регулювання економіки є вплив держави на дію механізмів ринкового ціноутворення. Це важливий чинник регулювання економічних і соціальних процесів. За командно-адміністративної системи встановлював ціни і контролював їх дотримання спеціальний орган – Державний комітет по цінах. Ринкова економіка передбачає лібералізацію ціноутворення на основі співвідношення попиту, пропозиції та інших чинників. Але це не означає повне відсторонення держави від процесів ціноутворення, що спричинене стихійністю ринкових сил, тенденцією до монополізації економіки.

Ціна є найважливішим інструментом саморегулювання ринкової економіки, підпорядкування виробництва вираженим у формі платоспроможного попиту суспільним потребам, зниження витрат на виробництво і реалізацію товарів, запровадження досягнень НТП, підвищення якості товарів тощо.

Сутність і форми державного втручання в процеси ціноутворення залежать від стану економічного розвитку країни. За розвинутого ринку воно обмежується відповідним впливом на передумови та побічні наслідки вільного ціноутворення. На початку формування ринкових відносин держава мусить безпосередньо втручатися і в механізм ціноутворення, компенсуючи вади ринку щодо формування рівноважних цін. Державне регулювання ціноутворення може здійснюватися методами прямого (адміністративного) і непрямого (опосередкованого) впливу на ціни.

Методи прямого (адміністративного) регулювання цін. До них належать ціновий контроль (фіксування цін за допомогою адміністративно-правових інструментів), установлення граничних рівнів цін, декларування їх зміни, запровадження граничних рівнів торговельно-збутових надбавок, «заморожування» (блокування) цін, дотування виробництва товарів і надання послуг, укладення договорів про ціни між підприємствами та державою. Пряме регулювання цін на значно нижчому рівні, ніж рівноважний, вимагає раціонального нормування (впровадження норм споживання та відповідних способів раціонального розподілу).

Методи непрямого (опосередкованого) регулювання цін. Сюди належать методи грошово-кредитного і фінансово-бюджетного регулювання, за допомогою яких держава регулює поведінку суб'єктів і ціноутворення, не диктуючи порядку і способів визначення цін та їх рівня. Непряме регулювання досягається здебільшого за допомогою зміни рівня та диференціації ставок податків, пільгового оподаткування та кредитування, ставок державного

ввізного мита, граничних нормативів рентабельності тощо.

Державне регулювання соціального захисту населення і його доходів. Особливо важлива за ринкової економіки роль держави у соціальному захисті населення і перерозподілі доходів, оскільки однією із суперечностей розвитку ринкової економіки є нагромадження капіталу окремими соціальними групами за відносного зубожіння трудових верств населення, що загострює соціальні суперечності, спричинює соціальні конфлікти, які стримують, а іноді й унеможливають подальший розвиток ринкової економіки.

Державне регулювання соціально-економічних процесів (сфери) – система управлінських, організаційних, регулятивних заходів, дій, принципів і засад, спрямованих на забезпечення оптимального соціального рівня та якості життя, соціального захисту малозабезпечених верств населення.

Основною метою державного регулювання соціально-економічних процесів є максимізація добробуту населення. Один з його найважливіших показників – реальні доходи населення, на основі яких прогнозується загальний обсяг, структура і динаміка споживання матеріальних благ та послуг, розмір і рівень диференціації доходів окремих соціальних груп. Державне регулювання доходів безпосередньо впливає на структуру виробництва, рівень суспільного добробуту, цін, зайнятості, інфляції та інші показники розвитку економіки.

Система регулювання доходів, як правило, ґрунтується на притаманних конкретному суспільству принципах соціальної справедливості та ринкової ефективності. Регулятивні заходи охоплюють широкий інструментарій розподілу і перерозподілу суспільного продукту.

Одні з найважливіших методів державного регулювання доходів здійснюються через регулювання рівня оплати праці, ринку праці та рівня зайнятості та мінімального споживчого бюджету.

Державне регулювання рівня оплати праці. У цьому разі держава може використовувати *методи прямого регулювання*, встановлюючи мінімальну заробітну плату, норми і гарантії міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умови і розміри оплати праці в бюджетних установах, максимальні розміри посадових окладів керівників державних підприємств. Крім того, вона використовує і *методи непрямого регулювання*: регулювання доходу (фонду споживання), що спрямовується на оплату праці, оподаткування підприємств і доходів працівників; шляхом грошово-кредитного та податково-бюджетного регулювання: інфляційного оподаткування, запровадження прогресивних ставок податку, субсидування, державного замовлення тощо.

Державне регулювання ринку праці та рівня зайнятості. Держава використовує правові та організаційні заходи, які забезпечують управління процесами на ринку праці, стимулювання зайнятості населення.

Правові заходи регламентують рівень і структуру зайнятості у відповідних сферах економіки шляхом прийняття та дотримання законодавчих актів, *організаційні* – розширення сфери зайнятості, підготовку і перепідготовку кадрів, надання інформаційних, консультативних послуг тощо.

Організаційні заходи регулювання зайнятості поділяють на активні та пасивні.

- *Активні заходи регулювання зайнятості.* До них належать:
 - створення додаткових сфер зайнятості (реструктуризація економіки, субсидування, нові робочі місця у приватному та суспільному секторах, умови для іноземного інвестування, організація громадських робіт, сприяння розвитку малого бізнесу, підприємництва, створення умов для самозайнятості громадян тощо);
 - професійна орієнтація населення, підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації кадрів;
 - посилення територіальної та професійної мобільності робочої сили;
 - субсидування частини витрат підприємств на заробітну плату, перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників, використання гнучких форм зайнятості;
 - надання допомоги у працевлаштуванні;
 - надання допомоги в разі трудової міграції.
- *Пасивні заходи регулювання зайнятості.* Вони охоплюють асигнування коштів на часткове відшкодування безробітним утрати доходів, забезпечення дострокового виходу на пенсію та інші грошові допомоги. Ці заходи не впливають на регулювання попиту і пропозиції робочої сили.

Державне регулювання мінімального споживчого бюджету. Важливим інструментом державного регулювання доходів є встановлення державою мінімального споживчого кошика, що ґрунтується на мінімальному споживчому бюджеті.

Мінімальний споживчий бюджет – обсяг доходів, який уможливорює задоволення потреб у їжі, одязі, предметах господарського вжитку, задоволення мінімальних фізіологічних норм, достатніх для життєдіяльності здорової дорослої людини, розвитку дітей, збереження здоров'я людей похилого віку.

Установлюючи мінімальний споживчий бюджет, держава використовує розрахунки мінімального споживчого кошика (продовольчого і непродовольчого). Набір кошика визначають за нормативами, які розраховують наукові заклади для різних статевовікових груп населення, на душу населення, в середньому по країні. Вартісна оцінка товарів і послуг, які входять до складу споживчого кошика, може бути довгостроковим соціальним нормативом малозабезпеченості лише за достатнього попиту та пропозиції товарів і послуг. Під час інфляції, спаду виробництва «кошик» втрачає практичне значення.

Нерідко використовують такі інструменти державного регулювання доходів населення та соціального захисту, як фінансові трансферти фізичним особам і сім'ям; субсидії, що мають прямий еквівалент у готівковій ціні, але не переведені у форму готівки; продуктові талони; талони на харчування дітей у школі та ін. Заохочення господарюючих суб'єктів до певних видів соціально бажаної поведінки та діяльності держава здійснює через систему

оподаткування.

Змістом державного регулювання соціальної сфери є система програм і заходів державних структур, громадських організацій, органів місцевого самоврядування, фірм, профспілок, спрямованих на вирішення соціальних проблем суспільства.

Основними складовими загальної соціальної політики є такі заходи:

- спрямовані на забезпечення соціальних благ у формі доходів або послуг, у тому числі з освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та роботи персональних соціальних служб (догляд за людиною, розвиток людини тощо);
- регулювання приватної поведінки з метою досягнення соціальних цілей (забезпечення прав і обов'язків громадян: прав людини на правосуддя, працевлаштування, захист прав споживачів, сім'ї тощо);
- спрямовані на перерозподіл державного та місцевих бюджетів, створення нових робочих місць тощо.

В Україні основними об'єктами державного регулювання соціальної сфери є адресна підтримка соціально незахищених верств населення, пенсійна реформа, створення нових робочих місць, житлове будівництво, охорона здоров'я, демографічна політика, примноження інтелектуального потенціалу суспільства, формування середнього класу.

З метою соціального захисту населення у процесі переходу до ринкових відносин держава використовує такі інструменти:

- державні гарантії щодо оплати праці найманих працівників;
- державні гарантії в галузі зайнятості, підготовки та перепідготовки кадрів;
- індексація грошових доходів населення внаслідок підвищення цін на товари й послуги, перегляд мінімальної заробітної плати, пенсій, стипендій;
- компенсація населенню збитків у зв'язку з разовим підвищенням цін на товари та послуги під час комплексної реформи цін.

Метою державного регулювання соціальної сфери є формування передумов економічного зростання, забезпечення соціальної справедливості та політичної стабільності суспільства.

На сучасному етапі в Україні особливо важливо сформувати принципово нову концепцію управління процесами відтворення, наповнити економічну та соціальну функції держави новим змістом, установити межі й вибір методів, важелів (інструментів) державного регулювання з урахуванням особливостей трансформаційного процесу. Вони полягають в інверсійному (порушення нормального порядку) характері ринкових реформ; слабкості ринкових механізмів і нерозвинутості неформальних ринкових інструментів; суттєвих порушеннях макро-рівноваги, пов'язаних з глибокою реформованістю галузевої структури промисловості, високою зношеністю виробничих фондів, ресурсо- і капіталомісткістю виробництва, низькою конкурентоспроможністю продукції, слабкою відтворювальною базою

цивільного машинобудування, низьким технічним рівнем і технологічною неоднорідністю виробництва. Крім того, особливостями трансформаційного процесу є відсутність адекватної для ринкової економіки реакції виробників, споживачів та інвесторів на дію монетаристських і фіскальних важелів, за допомогою яких у ринковій економіці досягається стабілізація цін, зайнятості, зростання виробництва; інерційність соціально-економічної системи.

Навчальний тренінг

Ключові слова

Господарський механізм, державне регулювання економіки, фінанси, фінансові відносини, доходи, видатки, фінансові ресурси, фінансова система, бюджет, бюджетна система, державний бюджет, податкова система, податки, база оподаткування.

Контрольні питання

1. Які типи господарського механізму Ви знаєте?
2. Чому ринковий механізм господарювання має обмежені межі дії?
3. Які функції виконує державне регулювання економіки?
4. Охарактеризуйте моделі державного регулювання економіки?
5. Які методи використовуються при державному регулюванні економіки?
6. Як пов'язані між собою фінансові відносини і фінансова діяльність?
7. Чим відрізняються фінансові і грошові відносини?
8. Які функції виконують фінанси?
9. З чого складається структура фінансової системи?
10. Що таке бюджетний дефіцит і державний борг?
11. Які види податків Ви знаєте?
12. За допомогою яких інструментів держава здійснює грошово-кредитне регулювання?
13. Чим відрізняється індикативне і директивне планування?
14. Що таке бюджетна політика і яка її роль у державному регулюванні?
15. Як держава здійснює регулювання цін?
16. Чому держава повинна впливати на розподіл і перерозподіл доходів населення?

Тема 15. Сучасні економічні системи. Особливості розвитку перехідних економік

15.1. Сучасні економічні системи

Економічна система – це форма організації економіки, господарський механізм, завдання якого полягає в тому, щоб знаходити шляхи і методи ефективного використання обмежених (рідкісних) виробничих ресурсів.

Функціонує економічна система з допомогою таких економічних інститутів, як власність, грошова система, урядові органи, податки, гроші, дохід, планування, виробництво, прибуток тощо. Таким чином, економічна система трактується як комплекс економічних інститутів, набір яких приблизно однаковий у будь-якій системі.

Економічна система – складне, багатоструктурне соціально-економічне явище. Важливим питанням є класифікація економічних систем.

В економічній літературі визначають різні моделі, типи економічних систем. Класифікація їх залежить від різних критеріїв. Головними з них є домінуюча форма власності, технологічний спосіб виробництва, спосіб управління і координації економічної діяльності тощо.

Поділ економічних систем за переліченими ознаками є певною мірою умовним. Наприклад, поширеною є класифікація економічних систем за технологічним способом виробництва, рівнем розвитку продуктивних сил. Розрізняють:

- доіндустріальне суспільство – економічна система, в якій домінує ручна праця та натурально сільськогосподарське господарство;
- індустріальне суспільство – основою якого є машинна праця;
- постіндустріальне суспільство – ґрунтується на автоматизованій праці, оснащеній комп'ютерною інформацією.

Однак ці системи суттєво розрізняються і механізмом господарювання, і домінуючим об'єктом власності, і різноманітністю суб'єктів економічної діяльності.

Формування економічної системи пройшло довгий шлях від первісної общини, через рабовласництво, феодалізм і до капіталізму. У кожен період економічні системи, мали свої, невід'ємні для того часу, характеристики, перш за все з погляду власності на засоби і предмети праці і саму працю. В умовах сьогодення можна виділити сучасні типи економічних систем.

Розрізняють "чистий" капіталізм, командну економіку, традиційну економіку і змішані системи.

Чистий капіталізм (система вільного або чистого ринку)

Характерними рисами та особливостями "чистого" капіталізму епохи вільної конкуренції є:

1. Приватна власність на фактори виробництва. Здійснюється право недержавної, приватної власності на економічні ресурси – капітал, землю, природні ресурси. Причому значна частина матеріальних ресурсів знаходиться у приватній власності.

2. Ринкова система координації і управління господарської діяльності людей. "Невидима рука". За А. Смітом існує "невидима світу рука", яка спрямовує індивідуальну поведінку, особисті інтереси до суспільних цілей, до задоволення потреб інших економічних суб'єктів. "Невидима рука" – це ринок, як координаційний механізм, зі своїми елементами: попитом, пропозицією, ціною. У попиті проявляються наміри споживачів, у пропозиції – можливості та бажання виробників, ціна – інструмент погодження їх рішень

та дій. За допомогою взаємодії цих елементів передаються та узгоджуються рішення виробників та споживачів. Це саморегульована система, яка не потребує ніякого втручання.

3. Свобода підприємництва і вибору діяльності. Окремі групи людей за своєю ініціативою виступають як вільні підприємці, які беруть на себе функцію організації економічних сил: вони мобілізують необхідні ресурси, організують виробництво та реалізацію вироблених товарів. Вони повністю приймають на себе господарський ризик, який є неминучим, так як ніхто заздалегідь не може знати, чи буде проданий товар, яка буде ціна його реалізації. Вільне підприємництво становиться масовим явищем, воно забезпечує більшу частину вироблення національного продукту.

4. Мета господарюючих суб'єктів – отримання максимального прибутку, діючи на свій страх і ризик.

5. Банкрутство чи прихід окремих нових виробників суттєвого значення для ринку не має.

6. Діє чиста або досконала конкуренція і отримується максимум прибутку при мінімумі витрат. Вільна конкуренція припускає наявність багатьох незалежних як продавців, так і покупців кожного ресурсу та кінцевого товару або послуги. Кожний з цих економічних суб'єктів сам по собі не зможе вплинути на ціну, за якою реалізується той чи інший товар.

7. Забезпечується панування споживачів над виробниками, тобто виробляється тільки те, що купується.

8. Особистий інтерес. Економічні суб'єкти діють згідно зі своїми особистими інтересами. Прагнення найкращим чином реалізувати особистий інтерес є основним мотивом економічних вчинків. Кожний прагне максимізувати свій дохід: підприємець – прибуток, найманий робітник – заробітну плату, землевласник – орендну плату та ін.

9. Мінімальне державне втручання. Державне втручання в економіку в основному обмежується захистом приватної власності та формуванням правового середовища діяльності економічних суб'єктів через закони, укази, постанови.

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

Така економічна система існувала в розвинених країнах світу приблизно з другої половини 18 ст. до кінця 19 – початку 20 ст.

Командна економіка (централізовано-планова економіка)

Командна економіка, або адміністративно-господарська система має такі характерні риси:

1. Суспільна власність на фактори виробництва. Через те, що держава є власником більшої частини суспільного багатства, вона має можливість реально розпоряджатися їм згідно зі своїми цілями. Державна власність вважалася загальнонародною, що призводило до гіпертрофованого

централізму в управлінні економікою з боку держави. Це зумовлювало розмежування інтересів у суспільстві, підрив матеріальної заінтересованості, утворення адекватного апарату управління, його всевладдя і згортання демократії.

2. Панування централізованого планування і розподілу економічних ресурсів. Якщо в умовах ринку ресурси між різними сферами діяльності розподіляються головним чином через ринковий механізм взаємозв'язків виробників та споживачів, який утворюють попит, пропозиція, ціна, то в командній системі цю роль на себе бере держава. Також відбувається і з кінцевими товарами.

3. Колективне прийняття господарських рішень шляхом централізації планування економічної діяльності. Ініціативу в організації економічного життя бере на себе держава. Виступаючи монополічним організатором економічних сил, держава намагається максимально залучити у виробництво всі наявні ресурси, в тому числі трудові, не зупиняючись також перед використанням заходів примушення.

4. Відсутність будь-якої конкуренції і монополізм виробників.

5. Відсутність ринкової системи стимулювання і мотивації виробників.

6. Панування виробника над споживачем. На ринках при такій системі купується тільки те, що виробляється. Вибору у споживача немає.

Централізовано-планова економіка – це економічна система, в якій основні економічні рішення приймаються державою, що бере на себе функції організатора економічної діяльності суспільства.

Традиційна економіка

Вона існує близько у 100 країнах. Основними специфічними рисами традиційної системи є:

1. Панування приватної власності.

2. Низький рівень економічного і соціального розвитку.

3. Багатоукладність економіки.

4. Залежний характер соціально-економічного розвитку.

5. Виробництво, розподіл і обмін базуються на звичаях, традиціях, культових обрядах.

6. Технічний прогрес різко обмежений.

7. Неписьменність населення, перенаселеність, високий рівень безробіття, низька продуктивність праці.

8. Темпи росту населення перевищують темпи росту промислового виробництва.

9. Велика зовнішня фінансова заборгованість.

10. Виключно висока роль держави і силових структур в економіці і політиці.

Країни традиційної системи є постачальниками сировини і матеріалів для світового господарства, служать ринком збуту готової продукції.

Традиційна система існує у слаборозвинених країнах. Цей тип економічної системи базується на відсталих технологіях, широкому розповсюдженні ручної праці, багатокладності економіки.

Багатокладність економіки означає існування при наявній економічній системі різних форм господарювання. Зберігаються у ряді країн натурально-общинні форми, що засновані на общинному колективному веденні господарства та натуральних формах розподілу виробленого продукту.

Велике значення має дрібнотоварне виробництво. Воно засноване на приватній власності на виробничі ресурси та особистій праці їх власника. У країнах з традиційною системою дрібне товарне виробництво представлене численними селянськими та ремісничими господарствами, які домінують в економіці.

Змішані системи

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

Змішані (поліформічні) системи: суспільне буття розвивається за об'єктивними законами. Економічні системи сучасних країн не тільки співіснують, а й взаємодіють, зближуються. І це характерно як для продуктивних сил, так і для виробничих відносин. Врешті-решт це призводить до конвергенції, тобто посилення схожості й навіть спільності економічних систем. Так утворюються змішані системи – новий тип суспільного устрою.

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

Разом з тим з'являються нові властивості економічного співробітництва людей. Вони пов'язані зі змінами в конкуренції та новою економічною роллю держави. У змішаній економічній системі домінує недосконала конкуренція. Вона може бути подана одним з трьох видів:

Монополістична конкуренція – незалежні один від одного продавці пропонують подібні товари, тобто вони задовольняють одну потребу, намагаючись надати їм особливі якості.

Олігополістична конкуренція – декілька великих підприємств забезпечують основне виробництво товарів.

Чиста монополія – товар пропонується одним продавцем. Економічна діяльність держави розширює свої економічні функції, активно здійснює регулювання економічних процесів.

Основні причини нової ролі держави в економіці:

Ринок потребує захист від дії сил, що викликають обмеження або фактичне усунення конкуренції. У той же час наявність конкуренції – необхідна умова нормальної роботи ринкового механізму з розподілу ресурсів, товарів.

В економіці виникли коливання ділової активності, коливання загального рівня цін, безробіття та ін. Ринок виявився не в змозі

відрегулювати ці проблеми. Державне регулювання стало активним доповнюючим елементом ринкового саморегулювання.

Принципи "змішаної економіки" розробляли А. Вагнер, С. Чейз, Дж. М. Кейнс, Е. Хансен, П. Самуельсон та ін. Характерними рисами змішаних систем є:

1. Приватна власність у її різноманітних формах.
2. Переплетіння, взаємопроникнення і взаємодоповнення колективного, приватного і державного господарств, а також взаємний перехід одного типу господарства в інший. Саме тому змішане суспільство називають ще поліформічним.

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

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

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

Необхідно підкреслити те, що жодна з названих вище основних економічних систем не існує нині в чистому вигляді. Отже, Україна мусить скористатися кращими світовими надбаннями господарювання і, враховуючи власні особливості, побудувати економічну систему, засновану на різноманітності форм власності і видах господарювання.

15.2. Національні моделі економічних систем

У кожній системі існують свої національні моделі організації господарства, тому країни відрізняються історією, рівнем економічного розвитку, соціальними та національними умовами.

Американська, або ліберальна, модель ринку у своєму класичному вигляді існувала з початку ХХ ст. аж до кінця 20-х років (економічної кризи 1929 – 1933 рр.). Ця модель була модифікована в ході реалізації "нового

курсу" Ф. Д. Рузвельта та широкого використання кейнсіанських методів регулювання після Другої світової війни. Риси ліберальної моделі ринку збереглися й досі, що пов'язано з наявністю величезного внутрішнього ринку, провідних позицій американських монополій на світовому ринку, слабкістю профспілкового руху соціально-демократичного напрямку і рядом інших факторів.

Основою американської економічної системи слід вважати приватне підприємництво. США називають "всесвітньою корпорацією" – це особливо притаманно сучасному розвитку завдяки процесам глобалізації та інформатизації.

Характерними рисами американської моделі ринку можна назвати такі:

- Регулювання економіки здійснюється за залишковим принципом, тобто регулюються ті аспекти відтворення, які не піддаються ефективному регулюванню на основі вільної конкуренції.
- Залишковий характер має також соціальна політика, яка повинна поповнити те, що не може зробити ринок.
- Яскраво виявлений антициклічний, антиінфляційний характер втручання держави в ринкову економіку.

Посилення державного регулювання після Другої світової війни суттєво модифікувало ліберальну модель ринкової економіки у європейських країнах. Ці процеси були пов'язані не тільки з потребами самого ринку, а й з особливостями класових відносин, необхідністю великих трансформацій у виробництві та рядом інших економічних і політичних факторів.

Німецька, або неоліберальна, модель ринку. Автори німецької моделі, враховуючи давні і вагомні позиції соціал-демократії в країні, виходили з наявності суспільних інтересів товаровиробників. Останні виражені не через концентрацію частин сукупного доходу в руках держави, а швидше через зростання ринку для всіх. Поняття "ринку для всіх", "добробут для всіх" означають таке зростання ринку, тобто таке зростання суми товарних вартостей, які протистоять одне одному як еквіваленти, що супроводжується зростанням доходів більшості суб'єктів ринку і зростанням купівельної спроможності грошової одиниці.

На думку Л. Ерхарда, концентрація капіталу і доходів у руках окремих суб'єктів, врешті-решт, завдає шкоди зростанню ринку, оскільки підриває інвестиційні процеси в інших галузях та обмежує купівельну спроможність населення. Дійсно, концентрація капіталу і доходу як результат конкуренції перетворюється в суттєве гальмо для розвитку ринку, що наочно чітко виявилось у кризі 1929–1933 рр., спровокованій значною мірою ціновою політикою монополій. Отже, конкуренція виступає не тільки як боротьба за місце на ринку, а й як взаємодія різних ланок суспільного поділу праці, яка дає поштовх зростанню ринку. Підтримка цієї (другої) сторони конкуренції і є предметом регулювання у рамках німецької моделі ринку.

Відмінністю німецької моделі є регулювання економіки через кредитно-грошову політику, а не бюджетно-фінансову, що пов'язано з традиційно

вищою організацією фінансового капіталу в Німеччині порівняно із США. Вплив на рівень цін, структуру попиту і пропозиції здійснюється не через податкову систему (американська модель), а скоріше через підтримку оптимального поєднання між величиною сукупного позичкового капіталу та величиною капіталу, зайнятого у промисловості і торгівлі і пов'язану з цим величиною відсотка.

Важливим каналом регулювання ринку за німецькою моделлю є валютно-фінансове регулювання. Останнє здійснюється через заохочення експорту як джерела валюти і сприяння такому імпорту, який через насиченість внутрішнього ринку і зміцнення купівельної спроможності марки забезпечує сприятливий валютний курс для марки. Підтримка курсу грошової одиниці неможлива без підтримки позитивного торгового і платіжного балансу.

Специфіка німецької моделі виявляється також у бюджетно-податковій політиці. Розміри податків і держбюджету узгоджуються із зростанням економіки. Держава вилучає ту частину доходів, яка не може бути ефективно реалізованою на ринку без «перегріву» кон'юнктури і посилення інфляційного тиску. Податкова політика спрямована на стримування надмірного зростання у рамках складеної неефективної структури економіки і ставить безпосереднім завданням не перерозподіл доходів, а заморожування інфляційних доходів.

Особливе місце в німецькій моделі займає політика доходів і зайнятості. Держава заохочує доходи всіх виробників (власників і найманих працівників), які роблять внесок у зростання ринку, включаючи його експортну частину, прогресивні структурні зрушення в економіці. Зростання доходів населення в цілому і окремих його груп пов'язується зі збільшенням купівельної спроможності марки на основі зростання продуктивності праці і насиченості внутрішнього ринку. Ведеться систематична боротьба з надмірною диференціацією у рівнях доходів як фактора обмеження ринку.

Англійська, або європейсько-кейнсіанська, модель ринку була найпоширенішою у повоєнній Великобританії, Франції, Італії. У міру розвитку західноєвропейської інтеграції у 60–80-ті роки ХХ ст., уніфікації господарських механізмів відбувався процес розмивання цієї моделі і посилення рис німецької моделі ринку.

Для англійської моделі характерна наявність значної за масштабами і часткою державної власності, здійснення державних закупок у великих розмірах, значні державні інвестиції для підтримки зайнятості, вирішення соціальних завдань. Державний бюджет виконує значною мірою функції концентрації попиту в руках держави, яка отримує доходи через виробництво і реалізацію товарів і витрачає їх на монопольне установлення умов. Звідси виникає схильність до інфляції як результат державного регулювання.

В англійській моделі держбюджет виступає як фактор впливу на попит шляхом концентрації, перерозподілу доходів, які змінюють структуру попиту і впливають на ціни через зміну попиту.

Характерною рисою англійської моделі ринку є державна власність на підприємства капіталоемних і малорентабельних галузей, продукція яких істотно впливає на рівень витрат в інших галузях, особливо експортних. Розвиток інтеграційних процесів у Західній Європі супроводжувався згортанням економічно неефективних виробництв, що привело до скорочення масштабів державної власності. Такі виробництва, які необхідні для нормального процесу відтворення, виносяться в країни, що розвиваються та переходять до ринку.

Шведська модель ринку була поширена у Скандинавських країнах, зустрічалась на окремих етапах реформи в Іспанії, Португалії, Греції. Для цієї моделі характерне переважання соціалдемократичного підходу до економічної політики. За шведською моделлю регулювання ринку здійснюється передусім через регулювання трудових відносин на загальнонаціональному рівні (наприклад, встановлення тарифних ставок) і через державну власність на підприємствах, які забезпечують відтворення робочої сили і формування величини вартості робочої сили.

Характерною рисою шведської моделі є сильна соціальна політика, яка забезпечує найменшу диференціацію населення за рівнем доходів, і високий рівень зайнятості, який припускає державні витрати на перекваліфікацію робітників і підтримку чисельності робочих місць.

Порівняно з США частка витрат на перекваліфікацію робітників у держбюджеті вища, ніж частка витрат на допомогу по безробіттю. Порівняно з Великобританією зайнятість підтримується більшою мірою через перекваліфікацію робітників, ніж через підтримку чисельності робочих місць. Соціальна політика забезпечує високий рівень задоволення соціальних потреб через трансфертні платежі (безкоштовні послуги чи послуги за пільговими цінами).

Для шведської моделі характерні протиріччя між підтримкою зайнятості реалізацією соціальних програм, з одного боку, і забезпеченням високих темпів зростання, підвищенням ефективності, боротьбою з інфляцією – з іншого боку. Загострення цих протиріч виявляється в розмиванні деяких корінних рис шведської моделі. Зокрема, мав місце перехід до укладання трудових договорів на рівні окремих галузей і підприємств, здійснювалася приватизація частки комунального майна і підприємств держсектора, відбувалося скорочення ряду трансфертних платежів та пільг тощо. Розвиток виробничої демократії дав змогу організаціям працівників вирішувати самим деякі питання, які пов'язані з організацією праці, порядком прийому на роботу та звільнення з роботи, участі в роботі правління компаній.

Японська модель ринку. У цій моделі основним суб'єктом є корпорація зі специфічною внутрішньою структурою. Власником корпорації є юридична особа, представлена фізичними особами, які привласнюють дохід у вигляді не підприємницького прибутку, а заробітної плати за виконання специфічних функцій (розрив у рівнях максимальної та мінімальної заробітної плати становить не більше п'ять-шість разів, на відміну від США, де такий розрив

досягає 10 – 11 разів) і у вигляді дивідендів по акціях, причому частка доходів у вигляді дивідендів по акціях невелика.

Для японських корпорацій характерні особливі методи закріплення робочої сили за підприємством: довгострокові трудові угоди, сприяння корпорації у вихованні своїх працівників, отриманні ними кваліфікації та освіти, набір пілг, створення умов для професійного розвитку і творчості.

Перелив капіталу між корпораціями здійснюється через рух банківського капіталу: частка позичкових засобів значно перевищує частку засобів, які отримують від продажу акцій. Звідси більше значення має регулювання через банківсько-кредитну систему і менше – через бюджетно-податкове регулювання.

Для японського ринку характерне групування дрібного і середнього бізнесу навколо корпорацій, які закупають продукцію цих підприємств. Провідні позиції Японії у світовій торгівлі дають змогу підтримувати стабільність єни за допомогою експортно-імпортних операцій, які формують сприятливе для неї співвідношення цін товарів, які виражені у єнах, та цін товарів, які виражені у будь-якій іншій валюті.

За японською моделлю ринку використовуються також і адміністративно-економічні методи регулювання (наприклад, встановлення строків і розмірів оновлення устаткування конкретним корпораціям із зазначенням штрафних санкцій за невиконання, прийняття державних рішень про перенесення підприємств тощо).

Китайська модель ринку. Становлення сучасної китайської моделі економічної системи історично почалося з 1976 р. і пов'язано з іменем партійного лідера Ден-Сяопіна, який запровадив соціально-економічні реформи. У грудні 1978 р. ЦК Компартії Китаю запропонував програму “чотирьох модернізацій”, яка була включена в десятирічний план економічного розвитку. У цій програмі особливого значення надавалося розвитку чотирьох провідних економічних секторів: аграрному, промислового, науково-технологічному і оборонному.

З вересня 1997р. було проголошено курс на лібералізацію економіки за наявності політичного контролю. Цей курс відкрив китайцям свобод більше, ніж вони їх мали за всю історію держави.

З урахуванням минулого і сучасного досвіду соціально-економічних перетворень у китайських реформах закладені такі принципи:

- реформування економіки обов'язково повинно супроводжуватися розвитком продуктивних сил;
- у ході реформ необхідно перебудовувати економічну систему, а не соціально-економічний устрій, який, навпаки, повинен розвиватися і удосконалюватися;
- під час реформування слід урахувати особливості розвитку власної країни, а не абсолютно копіювати моделі інших країн;
- реформи потрібно проводити послідовно і комплексно, прагнучи “прориву у найбільш важливих напрямках”.

У процесі реформування відокремлено право власності від права господарювання. Це означає, що засоби виробництва, як і раніше належали державі, так і тепер їй належать, а права господарювання реформа надає підприємствам, які отримали самостійність. Також відбулося відокремлення державних функцій від функцій підприємства і перетворення останніх у самостійні суб'єкти ринкової економіки, які працюють на принципах чотирьох "С": самогосподарювання, самоокупності, саморозвитку, самоконтролю.

З початку проведення реформ і становлення нової економічної системи у Китаї почали приділяти увагу макроекономічному аналізу та макроконтролю, як найбільш важливому компоненту господарського механізму. Протягом 90-х років у Китаї здійснювався акцент на:

- створення системи макроекономічного регулювання ринкової економіки;
- удосконалення планування із зменшенням переваги директивного планування;
- впровадження нового механізму ціноутворення;
- оволодіння новими методами макроекономічного контролю над інфляцією;
- розроблення нових підходів до створення бездефіцитного бюджету;
- удосконалення податкової системи;
- забезпечення взаємодії національної економіки із світовим господарством, поступового "відкриття" внутрішнього ринку для іноземних виробників товарів і послуг.

Моделі ринку в нових індустріальних країнах, що розвиваються, характерні для повоєнного розвитку таких країн, як Бразилія, Мексика, Аргентина, Південна Корея, Тайвань, Сингапур, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Індонезія, Єгипет та ін. Характерна риса цих моделей полягає у зламі традиційних структур і формуванні ринково-підприємницьких відносин на основі створення підприємств новітньої технології та включення в міжнародний поділ праці на цій основі. Ці процеси здійснюються за рахунок державних ресурсів, які управляються безпосередньо державою чи передаються в тій чи іншій формі національним підприємцям, а також за рахунок залучення іноземного капіталу. Такі країни показують приклад ринку, який створюється самою державою за власний рахунок. Держава створює комбінацію підприємств, що можуть самостійно господарювати, бути джерелом валютних доходів чи ринком збуту для інших підприємств.

Авторитарно-бюрократична модель утвердилася в нашій країні наприкінці 20-х років і проіснувала до кінця 80-х років ХХ ст. Їй притаманні такі основні риси:

- відмова від природного процесу усупільнення, розвитку багатокладної економіки і насильницьке одержавлення засобів виробництва, перетворення останніх на функціональну власність тих, хто нею управляє;
- розпоряджається (відомств, бюрократії), відчуження від власності;

- безпосередніх виробників (окремих працівників і трудових колективів);
- згортання товарно-грошових відносин, утвердження позаекономічних, примусових методів організації праці;
- зрівняльність інтересів усіх працівників, протиставлення соціального та індивідуального в людині. При цьому класовий інтерес висувався як головний, визначальний, інститути влади проводили політику, орієнтовану на реалізацію класового інтересу. Реальна, жива людина у цій політиці була лише засобом, а не метою;
- бюрократизація всіх державних і партійних структур, придушення самоврядування, утвердження повної сваволі партійно-державної влади щодо народу.

Ця система ігнорувала об'єктивні закони розвитку, загальнолюдські цінності, спільне, що існує в різних системах, а спиралася виключно на особливе, специфічне, і передусім на класовий підхід.

15.3. Закономірності та особливості розвитку перехідних економік

У з'ясуванні сутності перехідної економіки слід виходити з того, що проблема перехідних періодів не є новою для економічної науки. Спочатку вона виникає у зв'язку з переходом від аграрного суспільства до індустріального. Згодом до зазначеної проблеми звертаються представники марксизму у зв'язку з обґрунтуванням теорії переходу від капіталізму до соціалізму.

Одним з перших, хто вказав на необхідність виокремлення перехідного стану суспільства, був французький економіст Сен-Сімон. Він розрізняв два типи епох: органічну (нормально функціонуючу систему) і критичну (перехідну).

За сучасних умов перехідні процеси в суспільстві розглядаються у контексті трьох основних аспектів:

- перехідні процеси у розвинутих капіталістичних країнах;
- перехідні процеси у країнах, що розвиваються;
- перехідні процеси у постсоціалістичних країнах.

Важливо зазначити, що матеріальною основою перехідних станів (а отже, і критеріями їх визначення) є, з одного боку, зміна домінуючого фактора виробництва, з іншого – зміна характеру відносин між людьми. Так, за умов переходу від аграрного до індустріального суспільства змінюється, відповідно, і домінуючий фактор: від землі він переходить до капіталу. У свою чергу особисті, засновані на звичаях (традиціях) відносини аграрного суспільства трансформуються у ринкові, речові відносини, адекватні індустріальному суспільству.

У найбільш загальному вигляді під перехідністю розуміється процес якісних змін в основах того чи іншого суспільства, спрямованих на перехід до нового соціально-економічного ладу.

Така дефініція відображає широкий підхід до визначення перехідності як загальної характерної риси сучасного розвитку людського суспільства.

Головний зміст перехідного періоду – це зміни в економіці. Економіка, таким чином, набуває за умов перехідного періоду особливої якості, вона характеризує своєрідний “проміжний” стан суспільства. Звідси випливає і особливий характер перехідної економіки, який відрізняє її від “звичайних” економік.

Своєрідність перехідної економіки більш повно проявляється в її рисах, до яких належать:

1) *особливий характер неврівноваженості перехідної економіки.* Річ у тому, що неврівноваженість як елемент розвитку характерна будь-якій економічній системі. Але в усталеній економічній системі неврівноваженість її функціонування є своєрідним засобом досягнення цією системою врівноваженого, стійкого стану. У перехідній же економіці її неврівноваженість має специфічний характер, оскільки переслідує іншу мету. Ця мета полягає не у поверненні економічної системи до попереднього, врівноваженого стану, а навпаки, у посиленні нестійкості існуючої системи, з тим щоб вона згодом поступилася місцем іншій економічній системі;

2) *альтернативний характер перехідної економіки.* Це означає, що перехідна економіка повинна обов’язково перейти до нового стану, якісно відмінного від попереднього стану економіки. Таким чином, перехідність виключає повернення до тієї економіки, яка передувала перехідній;

3) *особливий характер суперечностей у перехідній економіці.* Визначальними, домінуючими виступають тут суперечності між новим (прогресивним) і старим (регресивним). Це і визначає особливість існуючих суперечностей: вони не є суперечностями функціонування, а виступають як суперечності розвитку;

4) *наявність у перехідній економіці особливих – перехідних економічних форм.* Ці форми, відображаючи своєрідний “проміжний” стан економіки, містять у собі відповідний симбіоз, поєднання в собі елементів як старого, так і нового;

5) *історичність перехідної економіки.* Вона пов’язана як з історичними умовами перехідної економіки (насамперед з певним історичним терміном функціонування перехідної економіки), так і з національними особливостями останньої.

Зміст перехідної економіки вирішальним чином зумовлений її чинниками. Вони можуть бути представлені трьома групами: природно-кліматичні, виробничо-економічні, соціокультурні.

Природно-кліматичні фактори пов’язані з природним базисом суспільства: географічним розташуванням країни, забезпеченням природними копалинами, рівнем родючості ґрунтів і т. п. За певних умов природно-кліматичні фактори можуть відігравати важливу (і навіть вирішальну) роль у стимулюванні переходу від одного стану суспільства до іншого.

До *виробничо-економічних факторів* належать засоби виробництва,

технологічні досягнення, культурно-технічний рівень головної продуктивної сили – робітника, форми організації виробництва, форми власності та ін. Як правило, саме виробничо-економічні фактори є водночас і критерієм об'єктивної необхідності переходу від одного стану економіки до іншого, і засобом здійснення цього переходу.

Соціокультурні фактори характеризують переважно духовний аспект життєдіяльності людей. Вони взаємопов'язані з виробничо-економічними факторами, взаємовизначають один одного. До соціокультурних факторів належать культура того чи іншого народу, його традиції, ідеологія, релігія тощо.

Історії відомі різні типи перехідної економіки. Якщо в основу їх градації покласти такі критерії, як масштаби і характер перехідних процесів, то можна виділити відповідно такі типи перехідної економіки: *за масштабами перехідних процесів – локальний і глобальний; за характером перехідних процесів – природно-еволюційний та реформаторсько-еволюційний.*

Локальна перехідна економіка дає уявлення про характер перехідних процесів на обмеженому (локалізованому) територіальному просторі – в окремій країні чи певному регіоні. Тому за умови класифікації типів перехідної економіки згідно з її масштабами локальна перехідна економіка є вихідним типом перехідної економіки.

Глобальна перехідна економіка характеризує єдиний процес змін у масштабах усього світового господарства чи у межах певної цивілізації. Відносно до локальної перехідної економіки глобальна є визначальною, оскільки характеризує і визначає глобальні перспективи першої.

Природно-еволюційний тип перехідної економіки відображає природну ходу еволюції економічних систем під впливом зазначених вище факторів. Цей тип лежить в основі переходу від одного економічного стану до іншого. Тому цей тип перехідної економіки є основним. Більшою мірою він прийнятний для глобальних перехідних процесів, хоча і локальні перехідні економіки результатом свого розвитку здебільшого зобов'язані природно-еволюційним процесам.

На відміну від природно-еволюційного типу перехідної економіки, який передбачає об'єктивний (незалежний від волі і свідомості) “самоплив” перехідних процесів, *реформаторсько-еволюційний тип* характеризується певним свідомим регулюванням перехідних процесів з боку суспільства. У цьому разі мова йде лише про свідоме використання об'єктивних факторів економічного прогресу. Тому за цього типу перехідної економіки об'єктивну еволюцію можна прискорити. Зазначений тип характерний для локального типу перехідної економіки.

Об'єктивним змістом перехідної економіки України є формування дійсних (а не формальних) ринкових відносин. Формально елементи цих відносин існували і в плановій економіці. Але зовнішні форми їх існування не були наповнені адекватним змістом.

Перехід до ринкових відносин передбачає насамперед лібералізацію

економіки, здійснення якої пов'язане з:

- переходом до вільного ціноутворення;
- організацією торгівлі на основі використання принципу свободи торгівлі для всіх суб'єктів господарської діяльності;
- підпорядкуванням діяльності виробників вимогам ринку.

Зазначені проблеми охоплюють лише внутрішньоекономічну лібералізацію економіки. Але для повноцінного функціонування ринку цього замало. Необхідно здійснити також лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків.

Основними її формами є:

- ліквідація повного одержавлення зовнішньоекономічних зв'язків;
- створення умов для надходження зарубіжних інвестицій;
- помірної лібералізації експорту та імпорту (відміна невиправданих обмежень і пільг);
- забезпечення конвертабельності національної валюти – гривні.

Формування повноцінних ринкових відносин неможливе без створення *ринкової інфраструктури – системи економічних і надбудовних закладів (інститутів), які покликані обслуговувати ринковий механізм з метою безперервного руху товарних і грошових потоків, їх відповідного розподілу в просторі й часі.*

Процес формування ринкової інфраструктури у перехідній економіці має певні особливості, а саме:

- багато з інститутів ринкової інфраструктури створюються, як кажуть, на “порожньому місці”, тобто без аналогів у минулому (біржі, комерційні банки тощо);
- створення цих інститутів не завжди базується на належній правовій основі, що призводить до масових зловживань (один з найяскравіших прикладів – горезвісні фінансові “піраміди”);
- новостворені інститути не завжди чітко визначають своє місце у ринковій інфраструктурі, не завжди усвідомлюють і виконують покладені на них функції;
- має місце непропорційність у виникненні та розвитку окремих елементів ринкової інфраструктури. Скажімо, бурхливий розвиток мережі комерційних банків не корелюється зі становленням пенсійних фондів;
- багато інститутів ринкової інфраструктури діють мляво, висувають як головну мету проблему виживання.

Процес формування ринкових відносин і ринкової інфраструктури супроводжується становленням ринкового і державного механізмів регулювання економіки.

Особливості ринкової трансформації економіки України можна визначити так:

1) вихідний стан ринкових перетворень – антипод ринку – планова економіка. Тому перехід до ринкових відносин здійснюється шляхом глибоких

якісних перетворень попередніх відносин;

2) глобальний характер трансформаційних перетворень. Зміні підлягає все: відносини власності, спосіб розподілу ресурсів, мотивація, цілі і засоби економічного розвитку, елементи надбудови;

3) зростання ролі неекономічних факторів розвитку. Це насамперед стосується правильності вибраного курсу економічних перетворень і засобів їх здійснення;

4) трансформаційний економічний спад, зумовлений значною мірою прорахунками у виборі курсу перетворень і засобів його реалізації;

5) необхідність налагодження принципово інших економічних відносин із країнами колишнього СРСР;

6) складність інтеграції України у світове господарство;

7) затяжна тривалість трансформаційного періоду порівняно з рядом інших постсоціалістичних країн;

8) високий рівень тіньової економіки (понад 50 % ВВП) та засилля олігархічно-кланових структур.

Навчальний тренінг

Ключові слова:

економічна система, ринкова економіка, традиційна економіка, змішана економіка, командна економіка, перехідна економіка.

Контрольні питання

1. Розкрийте суть і структуру економічної системи?
2. Які існують підходи до класифікації економічних систем?
3. Визначте основні принципи системи вільного або чистого ринку?
4. Які риси властиві централізовано-плановій економіці?
5. Визначте місце традиційної економіки в сучасному світі?
6. Запропонуйте різні варіанти змішаної економічної системи на прикладах існуючих країн.
7. У чому полягає відмінність американської моделі економічної системи?
8. Німецька модель економічної системи: “німецьке диво”?
9. Дайте коротке пояснення японської моделі економічної системи.
10. Китайська модель економічної системи – модель завоювання світу?
11. Що є основою формування шведської моделі економічної системи?
12. Дайте характеристику перехідній економіці.
13. Суперечності і переваги перехідної економіки.
14. Який варіант переходу до ринку обрати Україні: еволюційний шлях чи «шокова терапія»?
15. Охарактеризуйте особливості трансформації економічної системи України?

Тема 16. Суть і структура світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин

16.1. Світове господарство як єдиний наднаціональний простір

Чисельність населення нашої планети становить понад 6 млрд осіб, які розмовляють майже 7 тис. мов, у тому числі близько 300 мов є найбільш уживаними.

Нині існує приблизно 5 тисяч народів, 230 держав, в обігу налічується понад 300 найменувань національних грошей. Держави, що існують на планеті, перебувають на різних щаблях суспільного розвитку. Більшість функціонують в умовах докапіталістичних формацій, поєднуючи елементи первісного, рабовласницького та феодального способів виробництва.

Капіталістичний спосіб виробництва також частково поширений у цих країнах, але він ще не став визначальним. За загальноприйнятою класифікацією, більшість людства світу проживає у слаборозвинутих країнах (майже 150 країн). За економічним потенціалом (сумарною величиною ВВП, що виробляється на планеті) лідерами є такі розвинуті капіталістичні країни: США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада. Вони створюють до 50% ВВП.

Ще не так давно в радянській економічній літературі при розгляді світового господарства йшлося про зростаючу могутність світової соціалістичної системи, її частка у світовому промисловому виробництві оцінювалася в 40%. У 1991 р. більшість країн колишньої соціалістичної співдружності на офіційному рівні перестали називати себе соціалістичними. Це насамперед Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина, Румунія, а також країни колишнього СРСР. Важливі зміни відбуваються в Китаї, В'єтнамі, частково на Кубі, які офіційно продовжують іти соціалістичним шляхом.

Водночас певні процеси соціалізації мають місце у розвинутих країнах світу. Отже, у світовому господарстві існує величезне розмаїття країн за рівнем їх економічного розвитку, належності до певних соціальних, політичних систем, різних регіональних організацій. У багатьох країнах виникають релігійно-племінна ворожнеча, соціально-етнічні конфлікти і т. ін. Тому постає питання про можливість дії в такому конгломераті єдиних економічних законів та закономірностей. Якщо вони діють, то яка специфіка їхньої дії порівняно із законами у межах однієї країни, групи розвинутих капіталістичних країн чи всесвітнього капіталістичного господарства? Щоб відповісти на це запитання, необхідно з'ясувати сутність світового господарства.

Світове господарство – сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними, або сукупність виробничих відносин, які функціонують на національному та міжнародному рівнях.

У сучасних умовах світове господарство дедалі більше набуває ознак цілісності. Цей процес об'єктивно зумовлений дією певних факторів:

1) прагненням народів світу вижити за умов нарощування ядерних потенціалів і загрози можливої ядерної війни, політикою мирного співіснування;

2) розгортанням НТР. Нині жодна країна світу не може самостійно використати всі досягнення сучасної науки і техніки, тому вони повинні об'єднувати свої зусилля у цій сфері. Це сприятиме встановленню тісних економічних і науково-технічних зв'язків між країнами, формуванню стійких структур у світовому господарстві;

3) інтернаціоналізацією господарського життя, міжнародним поділом праці. У сучасних умовах країни світового співтовариства можуть ефективно розвивати виробничі процеси на рівні світових стандартів, випускати високоякісну продукцію, використовуючи процеси спеціалізації та кооперування виробництва на міжнародному рівні. Завдяки цьому можна значно знизити собівартість продукції, підвищити її якість, надійність, зекономити паливно-енергетичні, сировинні ресурси, підвищити продуктивність праці, раціонально використовувати робочу силу. Все це також сприяє налагодженню постійних економічних зв'язків між країнами-партнерами у міжнародній сфері;

4) необхідністю об'єднання зусиль країн для розв'язання глобальних проблем (екологічних, продовольчих та ін.), потребою у взаємній допомозі в екстремальних ситуаціях (землетруси, ядерні аварії тощо), доцільністю об'єднання господарських зусиль країн-партнерів для освоєння багатств Світового океану й космосу, збереження як уже набутих людством знань, ідей, так і для переробки і використання все складніших інформаційних систем, створення міжнародного інформаційного банку даних, яким могла б користуватися відповідно до своїх потреб кожна країна світового співтовариства.

Ці фактори, як уже зазначалося, сприяють формуванню цілісного організму світового господарства, характерною ознакою якого є зближення підприємств різних країн, самих країн. Цей процес виявляється у функціонуванні прямих зв'язків між підприємствами, об'єднаннями, у поглибленні процесів спеціалізації та кооперування виробництва, створенні міжнародних господарських організацій, товариств, спільних підприємств тощо.

При цьому виникають міжнародні економічні відносини у кожній із сфер суспільного виробництва (безпосередньому виробництві, обміні, розподілі та споживанні). Вони є похідними від національних, отримують від них головний імпульс свого розвитку і водночас активно впливають на розвиток національного господарства.

Сукупність економічних відносин світового господарства виявляється у системі притаманних йому економічних інтересів: інтересів окремих держав, національних підприємств, об'єднань тощо, міжнародних економічних організацій та інтересів інтеграційних угруповань, таких, як ЄС.

Розв'язання суперечностей, що виникають між економічними інтересами партнерів у межах світового господарства, відбувається через погодження їх економічних інтересів, пошук та реалізацію оптимальних форм, принципів, методів їх існування, знаходження компромісів. При цьому країнам-партнерам необхідно йти на певні поступки.

Отже, світове господарство слід розглядати як цілісну і взаємозалежну систему національних господарств, що взаємодіють на основі спільних економічних інтересів, потреб та цілей.

Процес утворення світового господарства не завершився, він триватиме ще певний час. Звідси впливає характер дії економічних законів світового господарства – усі вони розвиваються і функціонують як закони-тенденції. Це означає, що одна із сторін названої суперечності (національної та інтернаціональної) на певному проміжку часу може домінувати, що, у свою чергу, залежить від сили впливу певної сукупності різних факторів, які є основою розвитку кожної зі сторін суперечності.

Водночас, визначаючи пріоритет загальнолюдських потреб, інтересів та цінностей, необхідно за допомогою міжнародних механізмів регулювання наближатися до того, щоб національні господарства пристосовувалися до вимог дії спільних законів. Але при цьому національні інтереси не повинні приноситись у жертву інтернаціональним. Більше того, у процесі просування до вищого ступеня цілісності світового господарства слід домагатися оптимального поєднання не лише національних та інтернаціональних інтересів, а й їх раціонального узгодження з інтересами особи, окремого колективу.

Законами, які визначають розвиток сучасного всесвітнього господарства, є закон вартості, закон конкуренції, закон зростання продуктивності праці, закон попиту і пропозиції, закон інтернаціоналізації виробництва.

Інтернаціоналізація виробництва – економічна форма розвитку міжнародного поділу праці та міжнародного усупільнення виробництва.

У цьому випадку поняття «виробництво» (і відповідно «інтернаціональне виробництво») вживається у вузькому значенні слова, тобто охоплює не всі сфери суспільного відтворення (безпосереднє виробництво, розподіл, обмін, споживання), а лише визначальну з-поміж них – безпосереднє виробництво. Міжнародний поділ праці та міжнародне усупільнення виробництва знаходять конкретний вияв у міжнародній спеціалізації, кооперації, комбінуванні, концентрації виробництва тощо.

Інтернаціоналізація виробництва нерозривно пов'язана з переходом міжнародного поділу праці від часткового до одиничного. *Загальний поділ праці, як уже зазначалося, ґрунтується на спеціалізації сфер суспільного виробництва, частковий – на предметній спеціалізації окремих галузей, а одиничний – на подетальній, коопераційній спеціалізації окремих виробничих одиниць.*

Після 30-х років ХХ ст. в умовах подальшого розвитку загального і часткового поділу праці (другий етап суспільного поділу праці почався з часу розпаду феодалного та зародження капіталістичного способу виробництва і тривав, був переважаючою формою до 30-х років ХХ ст.) домінуючою формою суспільного поділу праці стала подетальна і поопераційна спеціалізація одиничного поділу праці. Розвиток цієї форми відбувається як у межах національних країн, так і в міжнародному масштабі (інтернаціоналізація одиничного поділу праці) через ринкові та позаринкові зв'язки між підприємствами, що виробляють взаємообумовлену продукцію. За національні межі одиничний поділ праці вийшов із розвитком ТНК. Тому ці корпорації стали одним із найважливіших суб'єктів міжнародних економічних відносин.

За одиничного поділу праці всі господарські одиниці, розташовані в різних країнах, повинні працювати за одним технологічним планом, дотримуватися єдиного ритму виробництва, кількісно-якісних характеристик продукції. Якщо в умовах часткового поділу праці взаємозв'язок відокремлених одна від одної сфер виробництва при їх злитті в сукупний суспільний виробничий організм і за наявності соціально-економічної відокремленості супроводжувався купівлею-продажем товарів, мала місце лише опосередкована форма зв'язку, то за одиничного поділу праці дедалі більшого значення набуває пряма безпосередня взаємодія між його ланками.

Тому в процесі міжнародного усупільнення виробництва розвиваються сталі й тісні зв'язки, які кооперуються, причому ці зв'язки мало залежать від стихії товарного обміну на світовому ринку. Динамізм і сталість процесу інтернаціоналізації одиничного поділу праці зумовлені НТР, що розгортається. Із середини 70-х років, коли НТР вступила у новий етап свого розвитку, пов'язаний з електронною автоматизацією матеріального виробництва й обігу, науково-технічної творчості, впровадження біотехнології, освоєння космічного простору тощо міжнародний поділ праці та міжнародне усупільнення виробництва зростають й поглиблюються.

Інтернаціоналізація виробництва сприяє підвищенню його ефективності в окремих країнах, прискореному розвитку науки і техніки, підвищенню життєвого рівня населення. Тому вона стала економічно необхідною для кожної країни, що свідчить про таку рису закону інтернаціоналізації виробництва, як необхідність і внутрішній характер таких зв'язків.

Отже, закон інтернаціоналізації виробництва діє з різною інтенсивністю у певних регіонах світового господарства. Для повноти дії цього закону слід насамперед створити належні умови: розвинути транспортну інфраструктуру, розгалужену мережу інформаційних комунікацій, домогтися якісних змін у кредитно-валютній сфері, прийняти відповідні закони, усунути нестабільність у сфері національних, політичних, соціальних відносин, запровадити конвертовану валюту та ін. Дія закону інтернаціоналізації виробництва органічно пов'язана з процесами, що відбуваються на світовому ринку, зокрема з інтернаціоналізацією ринку. У сфері торгівлі діє закон

випереджаючого зростання зовнішньої торгівлі порівняно зі зростанням виробництва.

Випереджаючі темпи зростання світової торгівлі – важливий фактор зростання промислового та сільськогосподарського виробництва, розвитку НТП, підвищення ефективності й якості виробництва, посилення конкурентної боротьби на міжнародній арені. Конкурентна боротьба, у свою чергу, сприяє послабленню монополізму, зниженню цін на товари на національному ринку. У США до 75% промислового виробництва перебуває в умовах зіткнення із зовнішньою конкуренцією. У тих галузях, де протекціоністські заходи захищають підприємців від зовнішніх конкурентів, споживачі змушені витратити значно більше грошей на купівлю місцевих товарів. Так, протекціонізм для взуттєвої промисловості США спричиняє підвищення цін більше як на 60 млрд. дол. на рік, або понад 1 тис. дол. на сім'ю з чотирьох осіб.

Процес інтернаціоналізації виробництва найбільшою мірою втілений у розвитку країн ЄС. Цей процес супроводжується посиленням міжнародної концентрації виробництва, міжнародною кооперацією та спеціалізацією тощо. У сукупності вони є матеріальною основою інтернаціоналізації виробничих відносин (або відносин економічної власності) та господарського механізму, що, у свою чергу, детермінує процес інтернаціоналізації соціальних, правових та інших надбудовних відносин. Найбільшого розвитку ці процеси набули в інтеграції країн Західної Європи, зокрема в утворенні та функціонуванні Європейського Союзу. Спочатку це було об'єднання шести країн (ФРН, Франції, Італії, Бельгії, Голландії та Люксембургу), які підписали «Римський договір» 1957 р., що набрав чинності з 1 січня 1958 р. У 1973 р. до них приєдналися Великобританія, Данія, Ірландія, у 1981 р. – Греція, у 1986 р. – Португалія та Іспанія. У 1991 р. на сесії ЄЕС було підписано угоду між ЄЕС та Європейською організацією вільної торгівлі (ЕАВТ) про створення Європейського економічного простору (ЄЕП). До ЕАВТ, яка була створена в 1960 р., увійшли Великобританія, Норвегія, Данія, Швеція, Австрія, Швейцарія, Португалія. У 1991 р., згідно з Маастрихтською угодою, було утворено Європейський Союз (ЄС). Після приєднання у 1995 р. до ЄС ще чотирьох країн – Австрії, Норвегії, Швеції та Фінляндії кількість членів ЄС збільшилася до п'ятнадцяти. Упродовж усього часу свого існування ЄС виступає центром, що стимулює загальноєвропейський інтеграційний процес. З 1 травня 2004 р. ЄС поповнили ще 10 членів – Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, Словенія, Мальта, Кіпр, Латвія, Литва і Естонія. У 2006 р. приєдналися до ЄС Болгарія і Румунія. Про своє бажання інтегруватися у ЄС заявили Україна і Туреччина. Але ці дві країни у найближчі 10 років можуть отримати лише статус асоційованих членів ЄС.

Отже, нині до складу ЄС входять 27 держав Західної, Північної та Центральної Європи (Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Німеччина, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція, Кіпр, Чеська республіка, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Болгарія, Румунія). Загальна

чисельність населення цього інтеграційного об'єднання перевищує 450 млн. На частку ЄС припадає більше 30 % світового експорту, тоді як у США – 12, а у Японії – 9%.

За час існування ЄС було закладено основи митного союзу (знижені, а відтак скасовані митні збори при перевезенні товарів з країни у країну, встановлені єдині тарифи у торгівлі з іншими державами); жителі країн-учасниць мають змогу пересуватися всередині співтовариства без паспортів і віз (лише з національним посвідченням особи); почалося взаємне визнання свідоцтв та дипломів про освіту; громадяни інтегрованих країн мають право на постійне проживання в іншій країні за наявності роботи; проводиться спільна сільськогосподарська політика; майже без перепон компанії цих країн роблять взаємні інвестиції; досягнуто значного прогресу щодо вільного пересування товарів і послуг, робочої сили і капіталів, введено єдину валюту. Надалі планується узгодити єдину податкову, цінову політику тощо, тобто домогтися економічної інтеграції.

Економічна інтеграція не може не супроводжуватися політичною, юридичною та іншими видами інтеграції у сфері надбудови. Нині ЄС – переважно конфедеративний устрій зі значними елементами федерації. Такі органи цієї організації, як Рада та Комісія, наділені правом прийняття юридично обов'язкових для держав – членів цього товариства – рішень з широкого кола питань. Крім проблем вільного пересування товарів, послуг, робочої сили та капіталів, керівним органам товариства надано право вирішального голосу (наднаціональне право) у сферах сільськогосподарської, антитрестівської, транспортної політики, зовнішньої та внутрішньої торгівлі.

У 90-ті роки органи ЄС отримали право регулювати валютні відносини. Тому справедливим є твердження Дж. Піндера (професора Королівського інституту міжнародних відносин Великобританії) про те, що розвиток співтовариства з моменту його утворення може розглядатися як поступ до створення федеративної системи. Якщо інтеграція, на його думку, пошириться на сферу безпеки, то це співтовариство стане федеративною державою.

16.2. Структура єдиного світогосподарського простору

Всесвітній поділ праці формує світове господарство як єдиний наднаціональний світогосподарський простір, який утворює другий, більш адекватний поняттю “світове господарство”, рівень світогосподарських відносин.

Єдиний світогосподарський простір – це наднаціональне середовище підприємства (бізнесу), в рамках якого діють єдині економічні, технологічні, правові і соціально-культурні вимоги до суб'єктів виробничої та комерційної діяльності.

Світове співтовариство знаходиться поки ще на самому початку формування єдиного світогосподарського простору. Воно досі ще градується за багато чисельними ступенями єдності.

З самого початку єдиний світогосподарський простір утверджується на регіональному рівні як об'єднання груп країн у регіональні союзи (наприклад, Європейський Союз), а на глобальному рівні – як діяльність ТНК у планетарних масштабах. Формуючись на базі всесвітнього поділу праці, єдиний світогосподарський простір втягує у свою орбіту національні господарства і їх підсистеми, закладаючи тим самим основи глобальної господарської інтеграції країн світового співробітництва. Це відбувається в міру створення в країнах певних умов: інформаційної технології, соціально-орієнтованої ринкової економіки, інтернаціоналізації ринкової економіки, інтернаціоналізації правових і соціально-культурних норм тощо.

Як основні сутнісні підсистеми світового господарства на другому рівні за звичаєм виділяють такі:

- технологічну;
- економічну;
- правову;
- соціально-культурну.

Що собою представляють ці підсистеми?

Технологічна підсистема – це сукупність вимог, які пред'являє НТР, котрі забезпечують конкурентоспроможність на світовому ринку. Ці вимоги технології можуть бути зведені до таких основних параметрів:

- інформаційно-комп'ютерний характер технології;
- наукомісткість;
- ресурсозберігаючий, безвідходний і екологічно чистий тип технології;
- біотехнологічність, тобто технологія, яка ґрунтується на природних процесах.

Такі параметри забезпечують витримування світового рівня ефективності, продуктивності, якості та новизни продуктів, реалізацію принципів сучасного менеджменту. Реалізація цих вимог практично неможлива і малоефективна в рамках відособлених національних технологічних просторів.

Економічна підсистема – це єдиний економічний простір вільного пересування товарів і послуг, капіталів і робочої сили, інформації через кордони національних держав, а також вільний взаємообмін національними валютами.

Економічна підсистема формується в міру вироблення і реалізації єдиних вимог до міжнародної торговельної, виробничо-інвестиційної та валютно - фінансової діяльності.

Єдиний економічний простір передбачає також наявність єдиних норм і стандартів організації і управління міжнародними процесами, втілених у принципах менеджменту.

Як обов'язковий інфраструктурний компонент економічна підсистема світового господарства повинна вміщувати єдиний науково-інформаційний простір.

У рамках єдиного економічного простору регулювання економічного

життя світового співтовариства відбувається на основі соціально-орієнтованих ринкових відносин і коригуючих функцій ТНК, ТНБ, міждержавних та наддержавних інститутів.

Основним середовищем, в якому відбувається формування світового господарства, є ринкове середовище. А це означає, що практично всі відносини функціонування світової економіки, особливо на сучасному етапі, коли вона знову набуває форми всесвітнього капіталізму, опосередковуються через мінові відносини, основним регулятором яких виступає закон вартості.

Закон вартості на світовому ринку проявляється через інтернаціональну вартість і світові ціни. Інтернаціональна вартість виступає як прояв суспільно-необхідного робочого часу в міжнародному масштабі. Національний же суспільно-необхідний робочий час виступає як індивідуальний робочий час. Тобто інтернаціональна вартість формується як середньосвітова величина, в результаті конкуренції між різними державами та іншими суб'єктами світових ринкових відносин.

Проте у формуванні інтернаціональної вартості беруть участь не всі товари, що виробляються в різних країнах, а лише ті, що експортуються на світовий ринок. Тому ступінь впливу національної вартості на інтернаціональну залежить від питомої ваги окремих країн у загальному обсязі продажу окремих товарів на світовому ринку. А оскільки більша частина продукції, що реалізується на світовому ринку, виробляється в розвинутих країнах в умовах більш високого рівня продуктивності праці, ніж у країнах з малоефективною економікою, постільки інтернаціональна вартість більшості видів товарів визначається рівнем національної вартості, яка складається в розвинутих країнах. А це означає, що в менш розвинутих країнах трудові затрати на виробництво одиниці продукції виявляються вищими інтернаціональних (суспільно-необхідних) і при обміні товарами на світовому ринку вони не отримують еквівалента. Отже, більш високий дохід від експорту товарів отримують країни високорозвинуті.

Нееквівалентний обмін на світовому ринку здійснюється також у результаті монополізації його гігантськими ТНК, що веде до значного відхилення цін від інтернаціональної вартості. Причому монопольний прибуток реалізується як через монопольно високі, так і через монопольно низькі ціни, якими маніпулюють монополістичні об'єднання розвинутих країн у торгівлі з менш розвинутими країнами. Зокрема, ціни на товари, що реалізуються монополістами, суттєво піднімаються вгору від інтернаціональної вартості, а ціни на товари, які вони купують, опускаються донизу. Завдяки цьому відбувається "перекачування" значної частини національного багатства, створеного в країнах з малоефективною економікою, в країни з економікою високорозвинутою, що й надалі передбачає збільшення розриву в рівнях їх економічного розвитку.

Процес формування інтернаціональної вартості не є однозначним. Існує багато факторів, що стоять на його перешкоді. Це зовнішньоторговельні й валютні обмеження, коливання курсів валют, політичні неузгодження та ін.

Дія їх позначається на рівні світових цін, що дало підставу деяким економістам заперечувати дію закону вартості на світовому ринку як основного регулятора цін. Проте короточасні коливання цін, що відбуваються під впливом названих факторів мають випадковий характер, не відображають довгострокових тенденцій, в яких самих й виявляється універсальна дія закону вартості як регулятора ринкових відносин взагалі, в тому числі і на світовому ринку.

Аналогічно закону вартості з певною специфікою проявляються, як регулятори тих чи інших сфер функціонування світового господарства, й інші економічні закони: попиту і пропозиції, відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, зростаючих потреб, економії часу тощо.

Разом з тим для світового господарства, як єдиної цілісної системи, властиві й свої специфічні закономірності. Насамперед – це тенденція до інтернаціоналізації господарського життя, яка протистоїть іншій тенденції до національного відокремлення. З розвитком світового господарства перша тенденція бере верх над другою: неухильно зростає зовнішньоторговельний оборот усіх країн, збільшуються масштаби міжнародного руху капіталу, швидко зростають обсяги виробництва на закордонних філіях ТНК, все більше переплітається міжнародна діяльність великих банків і т.д.

Важливою закономірністю сучасного світового господарства є нерівномірність розвитку його окремих частин і загострення суперництва між ними на цій основі. Так, сучасне світове господарство охоплює понад 200 країн, які чітко поділяються на дві історичні спільноти, – «високорозвинений центр» і «периферія, що розвивається». До першого належить близько 30 країн, які займають провідні позиції в економіці світу, з розвинутими господарською й соціальними функціями держави. Ці країни відрізняються високим рівнем продуктивних сил, інтенсивним типом розвитку економіки, єдиним відтворювальним процесом у рамках національних господарств. Тут зосереджена переважна частина економічного й науково-технічного потенціалу світу – $\frac{3}{4}$ сукупного ВВП і більше $\frac{9}{10}$ усіх наукових видатків. У цих же країнах розташовані головні фінансові центри, основні вузли комунікацій.

Інша, значно більша соціальна спільність охоплює більш як 170 країн, що розвиваються, в яких проживає $\frac{4}{5}$ населення планети. Її головна особливість – різноманітність соціальних укладів, а також перехідних форм суспільних відносин. У багатьох країнах цієї спільноти процес формування національних господарств ще не завершений, в них переважає екстенсивний, а в деяких і детенсивний тип господарювання. Країни цієї групи значно відстають за рівнем економічного розвитку від країн першої групи. Близько 85% усіх сировинних і енергетичних ресурсів споживають країни, в яких проживає “золотий мільярд” населення, і лише 15% споживає все інше населення планети, яке проживає в країнах з малорозвинутою економікою. Зрозуміло, що така ситуація є реальною базою для визрівання й загострення

глобальних соціальних конфліктів.

Закономірністю світового господарства є також безперервна конкурентна боротьба за ринки збуту, сфери прикладання капіталу, джерела сировини й дешевої робочої сили. Ця боротьба в сучасних умовах ведеться не стільки між окремими державами, скільки між великими фінансово-промисловими угрупованнями й особливо між гігантськими ТНК, які реально на сьогоднішній день поділяють між собою світ на сфери впливу.

Правова підсистема – це зведення загальних правил підприємницького права і норм господарської поведінки. Вони складаються в єдине правове поле в міру вироблення норм міжнародного приватного, цивільного та патентного права.

Тенденція подальшого зближення правових систем держав, котра розповсюджується і на права людини, закладає фундамент всесвітнього правового простору.

Соціально-культурна підсистема формується значно повільніше і суперечливіше ніж інші підсистеми єдиного світогосподарського простору. Процес формування єдиного соціально-культурного простору передбачає:

- досягнення більш високого загального рівня життя і зменшення відмінностей між “багатими” і “бідними” державами. З цією метою створюються так звані структурні фонди ЄС, різні цільові фонди ООН;
- єдиний підхід до соціальної політики;
- формування нового мислення, злам старого мислення;
- вироблення єдиних норм поведінки в бізнесі, діловій етиці та в менеджменті;
- мирне вирішення національних та міжнародних проблем.

16.3. Форми міжнародних економічних відносин

Світова торгівля сягає своїм корінням у добу Стародавнього Риму, Стародавньої Греції та інших країн Середземномор'я. Зрозуміло, що у рабовласницькому суспільстві і навіть у феодальному на продаж за кордон спрямовувалася незначна частка виробленої у країні продукції, адже господарства були здебільшого натуральними, тобто створювали цю продукцію або безпосередньо для себе, або для внутрішнього ринку. Втім поступово кількість товарів, що вивозилися за кордон, збільшувалася і в період капіталізму міжнародна торгівля охоплює всю планету – так створюється світовий ринок.

До форм світогосподарських зв'язків, що водночас є формами міжнародних економічних відносин, належать міжнародна торгівля, вивіз капіталу і міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародна міграція робочої сили.

Міжнародна торгівля – це царина світових товарно-грошових відносин, сукупність світогосподарських зв'язків. Коли йдеться про торгівлю товарами

(а можлива і торгівля послугами), то слід зазначити можливість і необхідність зовнішньоторговельного обміну. Можливість зовнішньоекономічного обміну пов'язана з розвитком продуктивних сил країн, збільшенням масштабів сільськогосподарського та промислового виробництва, поліпшенням транспортних засобів.

Необхідність зовнішньої торгівлі для будь-якої без винятку країни зумовлена такими чинниками:

- зростанням у світі попиту на різні види палива, сировини, матеріалів, комплектуючих тощо;
- неможливістю забезпечити себе власними силами паливом, сировиною, матеріалами тощо;
- наявністю специфічних продовольчих товарів, які споживаються в усьому світі, але можуть вироблятися лише в окремих його регіонах (кава, какао, чай, цитрусові тощо);
- існуванням потреби в одержанні іноземної валюти.

Кожній країні, навіть високорозвиненій державі, зовнішня торгівля вкрай необхідна. Тому хибною є так звана теорія автаркії, тобто створення замкнутого самодостатнього господарства в межах окремої країни, згідно з якою розвинена держава здатна обійтися без імпорту закордонної продукції за допомогою винайдення якихось замінників, штучних матеріалів тощо. Таку політику здійснювали Німеччина та Італія напередодні Другої світової війни.

Для невеликих країн значення зовнішньої торгівлі, особливо експорту (вивозу) товарів має істотне, іноді виняткове значення. Адже ці країни не в змозі продукувати всі види товарів, а лише деякі. При цьому потрібен випуск великої кількості цих товарів, інакше виробництво продукції буде нерентабельним. А всю виготовлену на підприємствах продукцію маленька країна спожити не може. Наприклад, автомобільний завод «Рено» у Бельгії повинен виробляти сотні тисяч легкових автомобілів щороку, інакше (якщо їх випускати мало) вони будуть дуже дорогими; населення ж цієї країни невелике, отже, більшу частину машин потрібно експортувати. Саме тому експортна квота, тобто частка експорту до валового внутрішнього продукту, становить у Бельгії – 58,7 %, тоді як в Японії – 9,3 %, а у США тільки 6,7 %.

Міжнародна торгівля розвивається швидкими темпами, набагато випереджаючи зростання виробництва. Так, у першій половині 90-х років це випередження становило майже три рази. У сферу світової торгівлі щороку надходить 1/5 усього, що видобувається, вирощується і виробляється на планеті. При цьому у світовій торгівлі дедалі збільшується питома вага сировини та енергоносіїв, як це було раніше, а продукції обробної промисловості, яка нині становить понад 3/4 усієї торгівлі, а частка машин і обладнання досягла 1/3. Надзвичайно велика частка машинобудівної продукції в експорті найрозвиненіших країн світу: у США – понад 40 %, Японії – майже 70 %. На жаль, в експорті України переважає поки що здебільшого збіжжя, метал, олія, технічний спирт тощо, продукція ж машинобудування не перевищує в ньому 10 %.

Змінюється не лише структура міжнародної торгівлі, а й співвідношення сил на світовому ринку. Якщо у перші роки після Другої світової війни на ньому панували США (1/3 усього світового експорту), то нині на ринку активно представлені Німеччина, Японія, Китай та ін. Швидко зростає частка "молодих тигрів", тобто країн Південно-Східної Азії – Таїланду, Південної Кореї, Сінгапуру, у тому числі продукції суднобудування. На зміни у поділі перших місць серед експортерів вплинула також висока якість німецьких легковиків і радіоприймачів, японської теле- і радіоапаратури, італійського взуття.

Засоби регулювання зовнішньої торгівлі такі:

- протекціонізм;
- митні тарифи;
- експортні премії;
- встановлення низького курсу національної валюти;
- політика вільної торгівлі.

Політика протекціонізму означає відвертий захист вітчизняного ринку, національної промисловості і сільського господарства від іноземної конкуренції, іноземних товарів за допомогою здійснення митної політики, впровадження митних тарифів. Митний тариф – це систематизоване зведення ставок митних зборів на товари, що провозять через кордон країни. Такі товари об'єднують у групи за ознакою походження (рослинні, тваринні, промислові тощо) і за ступенем обробки товару. Для кожного товару вказується розмір мита, яким товар обкладається. Мито – це податок, який стягується у зв'язку із ввезенням іноземного товару в країну, його збирають митниці. Економічна мета мита полягає в тому, що воно збільшує ціну іноземного товару, що ввозиться в країну, і в такий спосіб створює перевагу, іноді визначальну, вітчизняному товару.

Експортні премії означають заохочення вітчизняних виробників за продаж своїх товарів за кордоном, адже у цьому разі відбувається приплив іноземної валюти. Іноді іноземцям, які купували товар у країні, при перетинанні кордону надають "премію" за допомогою зменшення ввізної ціни цього товару. Хоч як це дивно, низький курс національної валюти не тільки не заважає, а й, навпаки, сприяє розширенню експорту. Річ у тому, що у цьому разі товар дешевшає, використовуються низькі заробітна плата та інші складові витрат виробництва.

Захищаючи свій ринок від конкуренції з боку іноземних товаровиробників, кожна країна стикається з подібними діями сусідів. Адже згідно із законом опору матеріалів кожна дія породжує протидію. Тому замість протекціонізму, як правило, набагато доцільніше здійснювати політику вільної торгівлі – «відкритих дверей» для імпорту іноземних товарів, якщо маємо так само відчинені двері для експорту своїх товарів. Мова йде не про парну категорію «монополія – вільна торгівля», а про парну категорію «протекціонізм – вільна торгівля». До того ж, крім турботи про вітчизняного виробника є ще й піклування про вітчизняного споживача, який

купує іноземні речі не через відсутність патріотизму, а через дефіцит грошей для купівлі вітчизняних товарів, коли вони дорожчі, аніж закордонні.

Крім товарів через кордони переміщуються капітали. У чому ж полягають особливості руху капіталів за кордон? У разі продажу товару за кордон змінюється лише форма вартості, відбувається обмін товарами. При вивозі ж капіталу відбувається одностороннє переміщення за кордон вартості у товарній або грошовій формі з метою одержання доходу. Розрізняють експорт підприємницького капіталу (для одержання прибутку) і експорт позичкового капіталу (для одержання процента). *Експорт підприємницького капіталу здійснюється у вигляді інвестицій, створення за кордоном спільних підприємств, дочірніх компаній або філій.* Якщо експортер є повним власником підприємства або контрольного пакета акцій, то це прямі інвестиції; якщо ж повний контроль експортера над іноземним підприємством відсутній, то такі інвестиції називаються портфельними.

Для залучення іноземного капіталу надзвичайно важливий сприятливий інвестиційний клімат у країні, який передбачає:

- політичну стабільність;
- відповідний характер законодавства щодо іноземних інвестицій, у тому числі з питань діяльності спільних підприємств, а також гарантій захисту повернення самих інвестицій і прибутку (можливість вивезення прибутків з-за кордону називається препарацією);
- достатність запасів природної сировини;
- наявність кваліфікованої робочої сили;
- належний ступінь розвитку виробничої інфраструктури, зокрема транспорту і засобів зв'язку;
- енергетичну забезпеченість народного господарства, наявність енергетичних резервів;
- місткість місцевого ринку, високий ступінь платоспроможності попиту на товари і послуги;
- відповідний характер внутрішнього господарського механізму, можливість вільних економічних відносин з місцевими товаровиробниками;
- конвертованість національної валюти.

Україна конче потребує іноземних інвестицій, що зумовлено насамперед значним зношенням обладнання, машин, механізмів, верстатів, приладів у всіх галузях народного господарства і нагальною потребою їх оновлення. На жаль, інвестиційний клімат у країні несприятливий. Саме цим пояснюється, чому так важко йдуть сюди інвестиції.

Класифікація міжнародних кредитів. Зв'язані кредити мають суто цільовий характер: комерційні кредити надаються іншим країнам під закупівлю певних товарів фірм, які визначає кредитор; інвестиційні кредити – надаються для будівництва певних об'єктів або розширення діючих. Фінансові кредити не мають чіткого цільового призначення, позичальник може

використати їх на погашення зовнішньої заборгованості; закупівлю засобів виробництва, інших товарів; здійснення будь-яких фінансових операцій. Товарні кредити надаються у формі товарів і матеріальних цінностей, валютні кредити надаються у вільноконвертованій валюті та у формі валютних цінностей. Короткострокові міжнародні кредити зазвичай надаються на строк до одного року для закупівлі сировини та матеріалів, середньострокові – на термін від одного до п'ять років для придбання верстатів, обладнання, машин, довгострокові – на термін понад 5 років для будівництва суден, мостів, інших споруд. Для цієї мети деколи використовують облігаційні позики – для залучення коштів з міжнародних ринків капіталів.

Ускладнення світогосподарських зв'язків, інтеграція між національними економіками країн викликали необхідність урегулювання міжнародних валютно-фінансових відносин.

Міжнародні валютно-фінансові відносини – це відносини, що виникають між суб'єктами світового ринку, опосередковуючи рух товарів, послуг, капіталів, робочої сили. Намагання окремих країн жити поза такими відносинами за умов замкненої економічної системи, як показує світова практика, має негативні наслідки для соціально-економічного стану тієї або іншої країни. Безперечним є той факт, що тільки за відкритої економіки підвищується народний добробут. Відкрита економічна система передбачає наявність міжнародних економічних зв'язків, розрахунки за якими здійснюються в іноземних валютах першої категорії або вільноконвертованих.

Валюта – грошова одиниця, яка використовується для виміру вартості товару. Поняття «валюта» має три значення:

- грошова одиниця певної країни (долар США, японська ена, українська гривня та ін.) і той або інший її тип (золота, срібна, паперова);
- грошові знаки іноземних держав у грошових одиницях, які використовуються в міжнародних розрахунках, тобто як іноземна валюта;
- міжнародна (регіональна або колективна) грошова розрахункова одиниця і платіжний засіб. До створення колективних валют дедалі більше спонукає процес демонетизації золота. Вони є досконалішою системою розрахунків і нині виконують роль світових грошей. Існування колективної валюти закріплено в міжнародних союзах. У системі валютних відносин сформувалося кілька видів міжнародних (колективних) валют: з 1 січня 1970 р. Міжнародний валютний фонд запровадив у структуру міжнародних розрахунків колективну валюту – СДР (спеціальні права запозичення); з 3 березня 1979 р. у межах «Спільного ринку» використовується європейська валютна одиниця ЕКЮ (нині замінена на євро).

Крім того, валюту можна розглядати з позицій держави-емітента (іноземна, національна, валюта країни-експортера, валюта країни-імпортера);

режиму використання (повністю та частково конвертована, неконвертована); мети використання (клірингові, валюта ціни та валюта платежу).

Клірингові валюти – розрахункові валютні одиниці, в яких здійснюються розрахунки в банках і різноманітні операції з обов'язкового взаємного врахування міжнародних вимог і зобов'язань, що виходять з рівності вартості товарних поставок і наданих послуг. Клірингові валюти функціонують виключно у вигляді запису за банківськими рахунками. Валюта ціни і валюта платежу визначається в міжнародних торговельних відносинах між сторонами, що укладають угоди. Вибір валюти ціни потребує перерахунку валют.

Як вид валюти можна розглянути *резервну валюту – національні кредитно-грошові кошти провідних країн-учасниць світової торгівлі, які використовуються для обслуговування міжнародних розрахунків при зовнішньоекономічних операціях, іноземних інвестиціях, визначенні цін.* Найчастіше в ролі резервної валюти використовують долар США. Статистичні дані свідчать, що останніми роками 60-70 % загальносвітових експортних угод укладалися саме у доларах США. Це пояснюється тим, що долар США є визнаною світовою резервною валютою, оскільки США – єдина країна, яка може отримувати необмежені кредити у своїй валюті. При цьому США має можливість впливати на цінність своєї заборгованості перед іншими країнами. Наприклад, можна з упевненістю стверджувати, що вартість заборгованості США на момент виплати боргу буде меншою, ніж у той період, коли кошти було взято. Визнано, що держава, яка має значні запаси іноземної валюти, не стане банкрутом, її борги буде профінансовано іншими державами.

Валютні відносини втілюються в конкретних валютних системах. Валютні системи є формою правової та інституційної організації валютних відносин.

Валютна система – державно-правова форма організації валютних відносин, її призначення – сприяти розвитку економічного співробітництва між країнами за допомогою ефективного опосередкування платежів з експорту, імпорту товарів, капіталу, послуг та ін.

Через валютні системи здійснюється переливання економічних ресурсів з однієї країни до іншої або, навпаки, цей процес блокується. Валютні системи постійно змінюються, розвиваються, відображаючи зміни в національному і міжнародному житті. Валютні системи – складне утворення. Виокремлюють національну і міжнародну (регіональну) світову валютні системи.

Під національною валютною системою розуміють певний порядок грошових розрахунків держави з іншими країнами. До основних її елементів належать: національна валюта – грошова одиниця держави; умови обміну національної валюти на золото або інші валюти (конвертованість валюти); паритет національної валюти.

Міжнародна валютна система – це правова форма організації міжнародних валютно-фінансових відносин між державами, що закріплена міждержавними домовленостями і нині являє собою сукупність способів,

інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюються платежі та розрахунки країн у межах світового господарства. Найвідомішою організаційною формою міжнародної валютної системи є Європейська валютна система (ЄВС).

Валютний ринок – це сфера економічних відносин, де здійснюються операції з купівлі, продажу й обміну іноземної валюти та платіжних документів, виражених в іноземних валютах, формуються валютні курси. Валютний ринок пройшов тривалий розвиток від виконання допоміжної ролі щодо ринків товарів і послуг до самостійної сфери застосування капіталу. Він є сукупністю комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ. Більшість операцій на такому ринку здійснюється в безготівковій формі за поточними і терміновими банківськими рахунками. Це угоди на купівлю-продаж банківських депозитів.

Торгівля валютою постійно здійснюється на багатьох фінансових ринках у всьому світі. Валютний ринок є організованим ринком специфічного товару – валюти. Як кожен товар, товар-валюта має ціну. *Ціна валюти – валютний курс.*

Валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни в грошових одиницях іншої при здійсненні купівлі-продажу. Така ціна може встановлюватися: через співвідношення попиту і пропозиції на цю грошову одиницю в умовах ринку; через чітко регламентовані і визначені рішення уряду або фінансово-кредитних органів. Встановлення курсів валюти називається котируванням. Купівля і продаж валюти здійснюється за різними курсами. Різниця між курсом купівлі та продажу забезпечує банкам зиск від кожної операції обміну однієї валюти на іншу. Механізм вільного формування валютних курсів нагадує механізм вільного ціноутворення в умовах досконалої конкуренції. Ціна будь-якої іноземної валюти в національних грошових одиницях визначається як ціна, що врівноважує попит і пропозицію цієї валюти. З підвищенням попиту зростає курс валюти і навпаки.

Нині найпоширенішою теорією при визначенні валютних курсів є теорія паритету купівельної спроможності. За цією теорією курси двох валют відображатимуть зміни рівнів цін у цих країнах. Якщо в одній країні ціни зростають щодо цін в іншій країні, то валюта цієї країни знецінюється, тоді як валюта іншої країни стане дорожчою. Купівельну спроможність валюти виражають як одиницю товарів і послуг, що можна придбати за грошову одиницю порівняно з базовим періодом. Валютний курс, що встановлюється з урахуванням купівельної спроможності, дуже рухомий і зазнає значно більших змін, ніж золотий або валютний паритет.

Ринкове і державне регулювання валютного курсу доповнюють одне одного. Ринкове регулювання засноване на конкуренції і породжує стимули до розвитку, державне регулювання спрямоване на зменшення негативних наслідків ринкового і змінюється залежно від ситуації. В умовах кризи, війн тощо переважає жорстке регулювання, за стабільної ситуації заохочується лібералізація ринкових відносин.

У сучасних умовах значення і роль міжнародних валютно-фінансових організацій постійно зростає, адже сфера валютно-фінансових відносин найбільш вразлива, нестабільна та непередбачувана. Найбільш значущу роль у сфері валютного регулювання відіграють щорічні економічні наради провідних країн світу – «Великої сімки» та всесвітньо відомі фінансово-економічні організації.

«Велика сімка» G7 – неформальний клуб семи провідних країн світу зі змішаною економікою та розвинутою системою політичної демократії. До «Великої сімки» належать: США, Канада, Великобританія, Франція, ФРН, Італія, Японія. Щорічні зустрічі керівників країн «Великої сімки» утворюють особливий міжнародний інститут, який належить до найвищого рівня міждержавного регулювання політичних та економічних зв'язків. Він координує дії країн, що входять до "сімки". Пізніше з приєднанням Росії по окремих питаннях виникла «Велика вісімка» або G8.

Основні міжнародні фінансові інституції об'єднані під загальною назвою «Світовий банк», який налічує 180 членів, Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) і Міжнародний валютний фонд (МВФ).

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності – одна з форм участі держави в економічному житті, що виявляється у прямому й опосередкованому впливі на всі напрями економічної інтеграції, формуванні оптимальних пропорцій зовнішньоекономічної діяльності. У країнах з розвинутою ринковою економікою державне регулювання здійснюється на основі диверсифікації форм і методів такого регулювання.

Пряме державне економічне регулювання використовує різноманітні форми безповоротного фінансування (субвенції, дотації, доплати, допомоги) секторам економіки, територіям і підприємствам. До них належать також кредити та податкові пільги. До опосередкованих форм державного економічного регулювання належать важелі кредитно-грошової, податкової, амортизаційної, валютної, зовнішньоекономічної, в тому числі митно-тарифної, політики та ін. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється за всіма зазначеними напрямками. Основними формами державного регулювання в цій сфері є державне регулювання валютних курсів, митне регулювання, ліцензування, квотування. Державне регулювання валютних курсів здійснюється на основі валютної політики і дає низку переваг: забезпечує відносну стабільність умов зовнішньоекономічної діяльності, знижує валютні ризики.

Національні (державні) банки впливають на валютні курси через купівлю-продаж валюти. Купівля центральними банками національної валюти і відповідний продаж зарубіжних активів на зовнішньому валютному ринку призводить до рівнозначного зменшення запасів міжнародної валюти та грошової маси на ньому. Результатом продажу центральними банками національної валюти для купівлі зарубіжних активів на зовнішньому валютному ринку є рівнозначне збільшення міжнародних резервів банку і

грошової маси. Втручання національних банків у функціонування валютного ринку називають валютною інтервенцією.

Для регулювання валютних курсів вдаються і до жорстких адміністративних заходів. Серед них слід виокремити метод раціонального використання іноземної валюти. Один з його варіантів застосовувався в Україні в 1993 – 1994 рр. Відповідно до цього методу всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності зобов'язані фіксувати частину виручки у валюті продавати державі, яка у свою чергу сама визначає найважливіші статті імпорту. За такої ситуації імпортні можливості ставляться в залежність від виручки, отриманої підприємствами-експортерами. Частина ж попиту на іноземну валюту залишається незадоволеною.

Держава може регулювати валютний курс і через здійснення відповідної макроекономічної політики. Так, у разі різкого підвищення національного доходу порівняно з іншими країнами, коли виникає загроза зниження курсу національної валюти, держава може підвищити ставки податку і в такий спосіб стримати зростання купівельної спроможності. Другою поширеною формою державного регулювання валютного курсу є торговельна політика. Підтримуючи або стримуючи експорт чи імпорт, держава збільшує або зменшує попит на іноземну валюту на ринку.

Основним завданням торговельної політики є забезпечення необхідного рівня захисту внутрішнього ринку від негативного впливу дії світової конкуренції. Основними методами здійснення торговельної політики є митно-тарифна політика (встановлення імпортного та експортного мита), заходи нетарифного регулювання. Останнє включає обмеження експорту й імпорту, ліцензування зовнішньоторговельних операцій, заборону та обмеження експорту (імпорту), підвищений контроль якості, визначення стандартів.

Сучасні МЄВ нерозривно пов'язані з таким поняттям як міграція населення. Міжнародна міграція існує в різних формах (трудова, туристична, сімейна тощо). Провідна роль у МЄВ належить трудовій міграції, так званій міжнародній міграції робочої сили. Міжнародна міграція посилюється в умовах формування економічних зв'язків у світовому господарстві. Це стихійний процес розподілу трудових ресурсів між національними ланками світового господарства.

Міжнародна міграція робочої сили – це собою переселення працездатного населення з одних країн в інші строком більш ніж на один рік, викликане причинами економічного та іншого характеру.

Особливості міжнародної трудової міграції на сучасному етапі:

- 1) переважання міграції робочої сили у загальному обсязі міграційних потоків;
- 2) зростання демографічних факторів у розвитку міжнародної міграції робочої сили;
- 3) розширення географії міжнародної міграції робочої сили (зростає кількість країн, звідки емігрує і куди іммігрує населення);

4) розширення масштабів міжнародної міграції робочої сили. Це означає збільшення кількості міграційних потоків робочої сили, а також розширення структури міграційних потоків (вчені, робітники, спеціалісти і т.д.) та збільшення форм міграції;

5) збільшення обсягів нелегальної міграції;

6) збільшення частки висококваліфікованих спеціалістів у міграційних потоках;

7) глобальний характер міжнародної міграції робочої сили. Це означає, що в міграційні потоки втягнуто більшість країн світового співтовариства;

8) інтенсивний характер міжнародної міграції робочої сили. Це означає зростання кількості і швидкості міграції населення.

У результаті міграції робочої сили сформувався світовий ринок праці, пропозиція робочої сили, на якому залежить від ситуації на внутрішніх ринках праці країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили.

Ринок робочої сили виконує такі функції:

1. Здійснює остаточне визначення вартості робочої сили, впливає на відхилення ціни на цей специфічний товар від вартості (залежно від співвідношення попиту і пропозиції).

2. Регулює попит і пропозицію робочої сили.

3. Зводить продавців робочої сили з її покупцями.

4. Забезпечує конкуренцію між найманими працівниками, спонукаючи їх до підвищення свого загальноосвітнього і кваліфікаційно-професійного рівня, одночасно знижуючи ціну робочої сили.

5. Забезпечує конкуренцію між підприємцями, спонукаючи їх підвищувати якість умов праці та рівень часткової оплати праці.

6. Сприяє зростанню збалансованості між трудовими ресурсами і робочими місцями.

7. Прискорює міграційні процеси в національному та інтернаціональному масштабах, вирівнює умови відтворення робочої сили.

8. Сприяє виявленню шляхів та розробці заходів соціального захисту робочої сили.

Сучасний світовий ринок праці, що є складовою ринку робочої сили, характеризують три основні моделі трудових відносин: європейська, англосаксонська, китайська. Вони відображають характер соціально-трудова відносин у різних країнах світу.

Для *європейської (континентальної) моделі* характерний високий рівень правової захищеності працівника, жорсткі норми трудового права, орієнтовані на збереження робочих місць, регіонально-галузеве регулювання рівня оплати праці та її диференціації.

Англосаксонська модель характеризується свободою роботодавця у відносинах найму і звільнення, перевагою колективно-договірного регулювання на рівні підприємства і фірми, що сприяє динамічним змінам на ринку праці, чутливому реагуванню на потреби зміни кількості робочих місць.

Китайська модель поєднує жорстке регулювання трудових відносин у державному секторі з повною відсутністю правового регулювання у приватному секторі.

Ці моделі значною мірою відображають ситуацію, що склалася на ринку робочої сили у різних регіонах світу, а їхні відмінності обумовлюють розміри та легальність міграційних процесів.

Навчальний тренінг

Ключові слова:

світове господарство, інтернаціоналізація виробництва, економічна інтеграція, міжнародна торгівля, міжнародні валютно-фінансові відносини, міжнародні кредити, міжнародна міграція.

Контрольні питання

1. Що являє собою світове господарство?
2. У чому полягають особливості дії економічних законів на міжнародному рівні у сфері виробництва й обігу?
3. Основна мета європейської економічної інтеграції.
4. Які форми міжнародних економічних зв'язків вам відомі?
5. Які тенденції спостерігаються в розвитку сучасної світової торгівлі?
6. Назвіть особливості сучасного міжнародного руху капіталів.
7. Виділіть основні центри міжнародної міграції населення.
8. У чому полягає сутність проблем внутрішньої і зовнішньої рівноваги?
9. У чому полягають основні причини міграції робочої сили ?
10. Виділіть основні фінансові центри світу.
11. Місце міжнародної торгівлі у сучасних міжнародних економічних відносинах.
12. Перелічіть найбільш впливові міжнародні організації і дайте їм стислу характеристику.
13. Яке місце, на вашу думку, займає Україна у світовому господарстві?
14. На яких засадах формується світове господарство?
15. Визначте переваги і недоліки сучасного світового господарства.

Тема 17. Економічні аспекти глобальних проблем та їх вплив на економічний розвиток України

17.1. Глобалістика і глобальні проблеми. Причини виникнення глобальних проблем

Світова економіка – це об'єднання взаємопов'язаних суверенних національних економік унаслідок їх інтеграції та інтернаціоналізації.

Глобальна економіка, на відміну від світової економіки, є вищою формою економічної діяльності в планетарному обсязі. Тут роль «нації-держави» зводиться до мінімуму і вважається анахронізмом індустріального суспільства.

Економічна глобалізація як принципово новий процес розпочалася наприкінці XIX ст. Вона була перервана двома світовими війнами та «великою депресією», а нового прискорення та поширення отримала в останній чверті XX ст. внаслідок реалізації досягнень НТП.

Є також інші тлумачення глобалізації. Значна кількість дослідників вважає, що глобалізація відбувається упродовж кількох останніх століть внаслідок інтеграції та інтернаціоналізації світового господарства. Почалася вона на початку XVII ст., коли з'явилися перші компанії, які здійснювали виробництво і обмін у всесвітньому масштабі. Нідерландська Вест-Індська компанія виборола в 1621 – 1791 рр. монопольне право торгівлі й колонізації в Америці й Західній Африці, захопила частину територій Бразилії, східного узбережжя Північної Америки.

Англійська Ост-Індська компанія (1600 – 1858) була заснована для торгівлі з Індією та іншими країнами Південної і Південно-Східної Азії. Вона мала власну армію і апарат управління підлеглими територіями.

Глобалізація здатна розмивати цілісність та автономію національних економік. Глобальна економіка існує “над” національними економіками, автономно від них. Головними її складовими стають ТНК – економічні організації, які не вбудовані в національну основу і спроможні самостійно добувати сировину, виробляти продукцію, купувати чи продавати її на глобальному ринку.

Глобальна економіка сьогодні перебуває в стадії формування, розвитку і становлення. Суть полягає в різкому розширенні та ускладненні взаємозв'язків і взаємозалежностей як людей, так і держав, що виражається в процесах формування планетарного інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів і робочої сили, в інтернаціоналізації проблем техногенної дії на природне середовище, міжетичних і міжконфесійних конфліктів і безпеки.

Таким чином, феномен глобалізації виходить за економічні межі, в яких її схильні трактувати більшість дослідників цієї теми, і охоплює практично всі основні сфери суспільної діяльності, включаючи політику, ідеологію, культуру, спосіб життя, а також умови існування людства.

Передумовами процесів глобалізації виявилася інформаційна революція, яка забезпечила технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж, інтернаціоналізація капіталу і жорстокість конкурентної боротьби на світових ринках, дефіцит природних ресурсів і загострення боротьби за контроль над ними, демографічний вибух, а також посилення техногенного навантаження на природу і розповсюдження зброї масового знищення, яке збільшує ризик всезагальної катастрофи. Вказані фактори, не дивлячись на їх різноманітність, тісно пов'язані між собою, і їх взаємодія визначає складний і протилежний характер глобалізаційних процесів.

На переломі історії все наполегливіше виникає необхідність такої галузі науки, як глобалістика.

Глобалістика – це методологія наддержавного планетарного всесвітнього підходу до вирішення земних проблем:

- негативних наслідків науково-технічного прогресу;
- розширення сфери міжнародного поділу праці;
- моральних наслідків;
- катастрофічного погіршення рівня життя у найменш розвинутих країнах;
- загостренням міжнародних, релігійних та етнічних конфліктів.

Характеризуючи глобалістику як науку, можна приблизно визначити предмети її досліджень.

1. Перш за все, це – вивчення життєвої піднімальної сили Землі.
2. Ефективне вивчення та передбачення у таких галузях, як економіка, енергетика, космологія, політологія та ін.
3. Вивчення навантаження на біосферу.
4. Вивчення і активне використання навколишнього космічного простору.
5. Вивчення проблем світового океану.
6. Вивчення наслідків ненавмисних змін в альбедо Землі.
7. Проблеми, що стосуються використання невичерпних ресурсів Землі.

Перелік основних напрямків, що може бути предметом глобалістики, показує, що всі вони можуть бути зведені у певну кількість глобальних проблем.

Глобальні проблеми – це особливий рядок соціальних явищ і процесів у сучасному світі, які за масштабами і значущістю вирізняються загальнопланетарним характером, пов'язані з життєвими інтересами народів світу і можуть бути вирішені шляхом взаємодії усіх країн світу.

До таких проблем належать: відвернення світової ядерної війни та забезпечення стабільного миру; необхідність ефективною та комплексною охорони навколишнього середовища; ліквідація відсталості країн, що розвиваються; продовольча, сировинна, енергетична та демографічна проблеми; ліквідація хвороб; раціональне використання глибин світового океану та мирне освоєння космічного простору; проблема розвитку самої людини; перспективи забезпечення її гідного майбутнього.

Кожна з названих проблем породжена специфічними причинами, які зумовлені, з одного боку, специфікою розвитку продуктивних сил, географічного середовища, рівня прогресу техніки, природнокліматичними умовами, тобто речовим змістом суспільного способу виробництва, а з іншого, – специфічною суспільною формою, особливістю розвитку відносин власності.

Причини виникнення глобальних проблем різноманітні. Їх можна поділити на три групи:

- 1) причини природного і демографічного характеру;
- 2) негативні наслідки господарської діяльності людей;
- 3) побічні наслідки розвитку науки і техніки.

Існують певні ознаки, що дають змогу визначити проблему глобальною. А саме:

- 1) вони мають загальносвітовий характер, тобто стосуються інтересів значної кількості або ж усіх держав світу;
- 2) невирішення їх викликає загрозу людству, погіршення умов життя людей та розвитку продуктивних сил;
- 3) вони потребують невідкладних та рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства.

Відповідно до перелічених ознак глобальні проблеми поділяються на *три сфери дії*. До першої належать проблеми, що виникають у *сфері взаємодії суспільства з природою*. Зокрема, надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством; збереження довкілля; освоєння ресурсів Світового океану, дослідження космічного простору тощо. У розв'язанні цих проблем людству слід пам'ятати: Земля – це не те, що ми успадкували від батьків, а те, що взяли в позичку у своїх дітей. Загальний економічний закон зростання потреб та й зростання чисельності самого людства вимагають все більше і більше відновлюваних та невідновлюваних природних ресурсів. Отже, загострюється суперечність між потребами людства та можливостями природи задовольнити їх на цьому рівні розвитку продуктивних сил цивілізації.

До другої сфери належать *проблеми суспільних взаємовідносин між державами різних економічних устроїв*, подолання економічної відсталості багатьох країн світу, локальні, регіональні та міжнародні кризи тощо. Останнім часом серед проблем цієї сфери на перший план вийшли проблеми, пов'язані з регіональними конфліктами. Слід зазначити, що за останній час окреслилися певні відцентрові тенденції в багатьох країнах світу. Мова йде не лише про розвал СРСР, колишніх Югославії та Чехословаччини. Подібні процеси відбуваються в Італії (суперечність між багатою промисловою північчю країни і бідним сільськогосподарським півднем), Канаді (англомовна і франкомовна частини країни) тощо. Соціологи говорять про світову тенденцію суверенізації. У цьому розумінні особливо показовим є приклад Канади. Адже в багатьох випадках зазначену тенденцію пов'язують із кризами, зубожінням та перенаселенням. Канада ж сьогодні – це країна, що має один з найвищих у світі показників щодо рівня та якості життя.

Третя сфера – *розвиток людини, забезпечення її майбутнього*. До цієї сфери належать, передусім, проблеми пристосування сучасної людини до умов природного та соціального середовища. На зміни цих умов сьогодні впливає багато факторів, зокрема, науково-технічний прогрес та урбанізація, внаслідок погіршення екологічних умов загострюються проблеми охорони здоров'я й боротьби з епідеміями та тяжкими захворюваннями (зростає захворюваність на туберкульоз, з'явилися нові різновиди його збудників, залишається високим відсоток серцево-судинних захворювань, раку, а чуму ХХ ст. – СНІД дехто з дослідників називає наслідком саме екологічних змін у світі). Проблеми людини та її майбутнього є, по суті, тими глобальними проблемами, в яких у концентрованому виразі проявляються усі інші

глобальні та локальні, тривалі та щоденні, природні та суспільні проблеми всього світу. Адже «немає людини, що була б, як острів, сама по собі; кожна людина – грудка землі, частинка суходолу; і якщо море змиє хоч би скалку материка, поменшає Європа, і те саме буде, якщо змиє мис або оселю друга твого, або твою власну; від смерті кожної людини меншаю і я, бо я єдиний з усім людством; тому ніколи не питай, по кому подзвін – він по тобі», – писав Дж. Донн, молодший сучасник Шекспіра. З того часу світ відчуває себе лише ще меншим і тіснішим, і ця єдність кожного з усім людством стала ще відчутнішою.

Класифікація глобальних проблем за сферами дії провадиться лише для більш чіткого їх усвідомлення. У реальній дійсності ці проблеми тісно переплетені, взаємопов'язані та взаємообумовлені. Зокрема, продовольча криза в цілому ряді країн, зони голоду на Земній кулі – це результат не лише внутрішнього розвитку цих країн, можливо, в більшій мірі – це результат міжнародного поділу праці та диспропорцій світових господарських зв'язків.

Кожна найменша проблема, що, на перший погляд, знаходиться у якнайдальшому відокремленні від економіки, під час пильного розгляду виявить своє матеріальне, економічне коріння. Поезія, музика, філософія далекі від економічної кризи лише на перший погляд. Для їх друкування, звучання та розповсюдження потрібні цілком визначені матеріальні ресурси.

Глобальні проблеми об'єктивні за своїм характером, далеко не малі і для їх розв'язання потрібні значні кошти, інтелектуальні та фізичні зусилля багатьох людей у багатьох країнах світу. Процеси інтернаціоналізації господарського життя науки, культури створюють підстави для подальшої глобалізації проблем людського життя. НТР сприяла розв'язанню тих проблем, що пов'язані з рівнем та якістю життя людей. По суті, завдяки науково-технічному прогресу створене нове техногенне середовище існування сучасної цивілізації. Водночас цим самим процесом надзвичайно загострені проблеми охорони довкілля, сировинних джерел тощо. «Світ створений нами в результаті мислення на звичному для нас рівні, породжує проблеми, не розв'язані на цьому ж рівні» (А. Ейнштейн). Розв'язання глобальних проблем потребує формування більш високого рівня мислення.

17. 2. Економічні аспекти і класифікація глобальних проблем

Виходячи з вищесказаного, в широкому розумінні глобалізацію можна визначити і як міжнародні відносини, і як суспільний процес. У першому випадку її можна тлумачити як відсутність будь-яких форм дискримінації іноземних партнерів у національних економіках різних країн. Такий погляд відображає найвищий рівень або форму глобалізації.

Водночас, як процес глобалізації, він проявляє себе у зменшенні відмінностей між різними міжнародними економічними суб'єктами або представниками різних держав. Ці форми передбачають, наприклад, на мікрорівні горизонтальну та вертикальну глобалізацію.

Горизонтальна глобалізація проявляє себе під час злиття фірм, що продукують подібні або однорідні товари і за мету ставлять завдання їх подальшої реалізації через спільну систему розподілу, отримуючи при цьому додатковий прибуток за рахунок виробництва за кордоном товарів, які є аналогічними для фірми в країні базування.

Вертикальна глобалізація передбачає об'єднання фірм, що функціонують у різних виробничих циклах. Розрізняють різні форми вертикальної глобалізації.

Наприклад, глобалізація вниз передбачає приєднання підприємства – виробника сировини чи напівфабрикатів до фірми, яка виробляє певний товар.

Виробнича глобалізація вгору передумовлює придбання компанії, яка пов'язана з виробництвом попередньої сировини. Буває і невиробнича глобалізація, яка включає в себе, наприклад, сферу розподілу.

На певному етапі форми глобалізації на мікрорівні передбачають виникнення транснаціональних компаній. Вони є найбільш інтегрованими мікроструктурами.

На рівні національних економік глобалізація розвивається на основі формування економічних об'єднань, союзів країн з тим чи іншим узгодженням їх економічних політик. Це має прояв в економічному регіоналізмі.

Отже, у вузькому розумінні маємо багаторівневу систему глобалізаційного процесу на всіх рівнях. Але окремо розглянемо її на мікро- та макрорівнях. Як теоретично обґрунтовані тут розглядають різні форми міжнародної регіональної глобалізації, наприклад: зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічні та політичні союзи.

Зона преференційної торгівлі – це зона з пільговими торговельними умовами, у якій дві або більше країн створюють преференції або умови зменшення взаємних тарифів з імпорту товарів, одночасно зберігаючи високі тарифи для інших. Найбільш показовим історичним прикладом такої форми є преференційна система Британської співдружності.

Для зон вільної торгівлі діє особливий пільговий режим торгівлі для країн – учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при збереженні їх у торгівлі з іншими країнами. Типовим прикладом такої зони є зона вільної торгівлі «США – Канада», північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

Митний союз – це угода двох або декількох держав, яка передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу.

В економічному союзі вільний рух ресурсів та результатів виробництва доповнюються гармонізацією внутрішньої та зовнішньої політики. У країнах-учасниках функціонує єдина грошова одиниця. Прикладами таких союзів є, наприклад, Європейський Союз і США. На основі економічних створюються політичні союзи, у яких поряд з економічною проходить процес політичної глобалізації.

При утворенні зон преференційної та вільної торгівлі, митних союзів міждержавні глобалізаційні процеси охоплюють лише сфери обміну, тобто розвивається глобалізація в торгівлі. Глибші форми створюють умови для

глобалізації у виробництві. Треба відзначити, що різні форми і темпи глобалізації в міжнародній економіці тісно взаємопов'язані.

Глобальні проблеми стосуються всього людства, зачіпаючи інтереси і долю всіх країн, народів і соціальних прошарків, призводять до значних економічних і соціальних втрат, а в разі загострення можуть загрожувати існуванню людської цивілізації. *Глобальні проблеми сучасності – це результат всього попереднього розвитку людства, життєдіяльності людської цивілізації, зумовленої нерівномірністю екологічних, демографічних, економічних, політичних, науково-технічних і культурних процесів в умовах своєрідної історичної ситуації.*

У сучасній науці склалася така класифікація глобальних проблем:

- політичні і соціально-економічні проблеми – збереження миру і відвернення ядерної війни, обмеження гонки озброєнь і роззброєння, подолання бідності і відсталості країн і регіонів, сталість розвитку світового співтовариства;
- проблеми, пов'язані з природно-економічним розвитком, – екологічні, енергетичні, сировинні, продовольчі, збереження клімату, проблеми Світового океану тощо;
- соціальні проблеми – міжнародні конфлікти, проблеми демографії, питання культури, освіти і охорони здоров'я;
- проблеми, виникнення і невирішеність яких несе загрозу масової загибелі людей, – воєнні і регіональні конфлікти, злочинність, техногенні катастрофи, стихійні лиха;
- наукові проблеми – освоєння космічного простору, довгострокове прогнозування в різних галузях та ін.

Глобальні проблеми тісно взаємопов'язані. Зокрема, енергетична і сировинна проблеми співвідносяться з екологічною, екологічна – з демографічною, демографічна – з продовольчою тощо. Тому аналіз цих проблем, а також пошуки шляхів їх вирішення є складним науковим завданням. Підходи до аналізу причин виникнення цих проблем та їх наслідків постійно змінюються. Проте більшість дослідників зазначає їх загальну специфіку, попри все різноманіття глобальних проблем.

Глобальні проблеми світової економіки характеризуються такими загальними ознаками:

- вони пов'язані між собою і мають загальносвітовий характер, тобто зачіпають інтереси і долю всього або більшості людства;
- загрожують людству серйозним регресом умов життя і подальшого розвитку продуктивних сил або навіть загибеллю людської цивілізації;
- потребують термінового, негайного вирішення і спільних дій усього світового співтовариства.

Окремі глобальні проблеми, зокрема запобігання ядерному конфлікту, подолання відсталості окремих країн і регіонів, ліквідація небезпечних хвороб, боротьба проти наркоманії та наркобізнесу, злочинності і тероризму, для свого

вирішення потребують узгодження відносин усередині самого світового співтовариства, інші відображають кризи у відносинах між суспільством і природою (демографічна, продовольча, ресурсна, енергетична, екологічна). Розв'язання глобальних проблем сучасності потребує, з одного боку, співробітництва всіх держав та їх урядів, а з іншого – особистої участі кожної окремої людини. Глобальні проблеми сьогодення є наслідком об'єктивного розвитку людського суспільства, і для їх вирішення потрібна консолідація зусиль усього світового співтовариства.

Проблема збереження миру та роззброєння

Ідея міжнародної безпеки та збереження миру на Землі стала реалізовуватися на практиці у другій половині ХХ ст. У першій половині минулого століття відбулися два світові конфлікти, під час яких було знищено величезну кількість людей і виробничих ресурсів, і потрібні були десятиліття для відбудови національних економік. «Холодна війна», розв'язана після Другої світової війни, тримала людство у страху впродовж майже сорока років, загрожуючи ще більшими руйнуваннями у разі використання ядерної зброї. Зміна політичних обставин у світі, яка розпочалася в середині 70-х років, отримавши назву «розрядка», наприкінці 80-х років поступово привела до припинення боротьби двох систем. Це відображено у підписанні низки договорів і угод у воєнно-політичних галузях, реальному скороченні збройних сил, озброєння і витрат на них у провідних країнах – колишніх супротивниках за протистоянням. Проблема необхідності збереження миру на Землі і запобігання руйнівній ядерній війні, яку донедавна сприймали як глобальну проблему номер один, нині втратили свою гостроту і неминучість. Сучасний світ залишається нестабільним – глобальне протистояння змінилося посиленням і збільшенням кількості конфліктів локального характеру різного роду (в Африці, Південно-Східній Азії, Афганістані, на Близькому Сході і Кавказі та ін.), які можуть перетворитися на регіональні чи глобальні конфлікти із втягненням у них нових учасників.

Екологічна криза та форми її вияву

Екологічна проблема має багатовікову історію, однак особливо вона загострилася з другої половини ХІХ ст. під час індустріалізації планети. Особливо ускладнилися відносини суспільства і природи в ХХ ст., коли в процесі науково-технічної революції різко посилювався антропогенний вплив на навколишнє середовище. Найсерйозніші проблеми подальшого розвитку суспільства пов'язані з деградацією довкілля на світовому і локальному рівнях. Унаслідок стихійної неконтрольованої діяльності людей природні багатства планети – вода, повітря, земля – втрачають свою життєздатну силу. Значно посилюється негативний вплив на атмосферу, гідросферу, рослинний і тваринний світ, на біосферу загалом.

Зростання потреб сучасного господарства призводить до великих втрат у природі. Так, за окремими розрахунками, людство вже втратило 2 млрд га

колись продуктивних земель. Тільки через ерозію, поширену не лише у найвідсталіших, а й у багатоземельних економічно розвинених країнах щороку з сільськогосподарського обороту вилучається 6-7 млн га. Приблизно на половині зрошуваних земель світу відбувається їх засолення і заболочування, що також призводить до щорічної втрати 1,5 млн га. Вирубуються, гине від пожеж або забруднення довкілля 11 млн га лісу. На межі вимирання перебувають близько 12 % усіх видів ссавців і 11 % видів птахів і рослин. Страшною раною, болем України стала катастрофа на Чорнобильській АЕС у 1986 р.

Продовольча проблема, шляхи її розв'язання

Практично проблема продовольства для людини існувала завжди, це одна з найдавніших глобальних проблем. Голод як крайній її вияв і величезне соціальне лихо знекровлював людей у давнину, середні віки і навіть у новітні часи.

Продовольча проблема належить до категорії глобальних, оскільки для її розв'язання недостатньо зусиль окремих держав, а потрібне налагоджене співробітництво всіх країн незалежно від їх суспільного ладу. З нею безпосередньо пов'язані інші глобальні проблеми сучасності – демографічна, екологічна, енергетична та ін.

Актуальною продовольча проблема є і для країн з перехідною економікою, в тому числі України, де загальний спад виробництва і фінансова нестабільність зумовили посилення кризових явищ в аграрному секторі, що супроводжувалося різким спадом сільськогосподарського виробництва. Щоправда, з 2000 р. спад виробництва сільськогосподарської продукції в Україні зупинено, розпочато його зростання, питома вага вітчизняних продовольчих товарів на внутрішньому ринку досягла 93,4 %.

Продовольчий потенціал Землі у принципі достатній для задоволення потреб її жителів. Домінуюче становище у світовій продовольчій системі займають розвинені країни, які виробляють і споживають дві третини світового продовольства (у вартісному вираженні), хоча в них проживає 15 % населення Землі. Країни, що розвиваються, де проживає майже 4/5 населення світу, виробляють приблизно третину всього продовольства, а споживають трохи більше ніж третину його загальносвітового споживання.

Недостатня забезпеченість продуктами харчування негативно впливає на показники середньої тривалості життя людей, їх здоров'я, фізичну працездатність, опірність хворобам, адаптацію до сучасних високотехнологічних виробничих процесів. Від голоду в країнах, що розвиваються, щороку вмирає кілька мільйонів чоловік, 3/4 з яких – діти. Здебільшого жертвами голоду і недоїдання в країнах, що розвиваються, стають сільські жителі. За оцінками Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО),

60 % дітей у Південній Азії, 39 % – у Тропічній Африці відстають у фізичному розвитку. І якщо у світі чисельність людей, які потерпають від

голоду і недоїдання, загалом скорочується, то у Тропічній Африці вона зростає швидшими темпами, ніж кількість населення.

Оцінюючи несприятливу продовольчу ситуацію в цих країнах, необхідно враховувати незавершеність аграрних реформ, бідність широких верств селянства, відсталість систем землеробства, нерациональне використання земельних і водних ресурсів, часті стихійні лиха, які знищують результати праці мільйонів людей.

Від початку виникнення глобальної продовольчої проблеми точаться дискусії про шляхи її розв'язання. Незважаючи на певні розбіжності, мова йде про два основні шляхи – екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний шлях полягає насамперед у подальшому розширенні пасовиськ, орних, рибпромислових та інших угідь. Правда, продуктивних, придатних до обробітку земель у світі практично не залишилося. Проте фахівці продовжують пошук резервів сільськогосподарських і передусім орних земель. Найбільші земельні площі, потенційно придатні для обробітку, є в Латинській Америці та Африці. У Латинській Америці нині використовують понад чверть (за іншими оцінками, 15 %) придатних земель. В Африці на середину 90-х років минулого століття обробляли менше ніж 20 % таких земель. Але розширення їх використання не тільки потребуватиме дуже великих капіталовкладень, а й призведе до деградації ґрунтів.

Інтенсивний шлях розв'язання глобальної продовольчої проблеми передбачає механізацію, хімізацію, іригацію, підвищення енергоозброєності сільського господарства, використання високоврожайних сортів сільськогосподарських культур, найпродуктивніших порід свійських тварин, тобто вжиття заходів, які дають змогу збільшити віддачу землеробства й тваринництва навіть у разі зменшення сільськогосподарських площ. Великі перспективи інтенсифікації сільськогосподарського виробництва пов'язують із технологічною революцією, яку нині переживає сільське господарство індустріально розвинених країн Заходу, і передусім США. Ця революція виявляється у використанні досягнень генної інженерії, біотехнології та інформаційної технології безпосередньо у фермерському землеробстві й тваринництві для поліпшення якості продукції, зниження виробничих витрат тощо.

Паливно-енергетична і сировинна проблеми

У розвитку світового господарства важливу роль відіграє комплекс проблем, пов'язаних з використанням енергетичних і сировинних ресурсів. Як засвідчили економічні потрясіння середини 70-х років ХХ ст., ці проблеми мають не тільки екологічний (забруднення довкілля та ін.), а й економічний характер, серйозно впливаючи на весь процес економічного розвитку, і насамперед на стан виробничої, валютно-фінансової, зовнішньоекономічної діяльності значної кількості держав світу.

Більшість енергетичних і сировинних ресурсів належать до невідновлюваних, і в цьому полягає їх особлива цінність і перманентна дефіцитність. Крім того, паливно-сировинні, як і інші економічні ресурси, є

обмеженими, що викликає проблему, яка за всіма ознаками належить до категорії глобальних. Це виявляється в тому, що енерго-сировинна проблема безпосередньо зачіпає інтереси всіх людей, народів, країн і регіонів світу. Саме вона значною мірою визначатиме їх подальший розвиток і добробут населення. Крім того, зростаючий обсяг світового господарського процесу дедалі гостріше ставить питання про наявність і відкриття у світі нових родовищ корисних копалин, пошук і використання нових джерел енергії.

Динаміку споживання сировини та енергоресурсів визначають здебільшого два чинники: рівень виробництва, загальне зростання якого приводить до абсолютного збільшення потреб у сировині й енергії; науково-технічний прогрес, вплив якого виявляється у відносному зниженні рівня і зміні структури витрат на одиницю кінцевої продукції.

У США і Західній Європі з розвитком національної економіки (у напрямі зменшення питомої ваги обробної промисловості і збільшення частки послуг та інформатики) знижується енергоспоживання відносно ВВП. Аналогічні процеси відбуваються і в Японії. У більшості ж азіатських країн (зокрема в Республіці Корея, КНДР) спостерігається прямо протилежна тенденція. Відбувається бурхливе зростання важкої промисловості, а ефективність енергоспоживання знижується (особливо в Китаї), що призводить до підвищення попиту на нафту і зростання цін на неї. Отже, сировинна та енергетична проблеми викликані як обмеженою кількістю розвіданих запасів корисних копалин, так і нераціональним їх використанням. Істотне значення має і нерівномірний розподіл цих ресурсів між різними регіонами і країнами.

Поліпшення загального становища з енергетичними і сировинними ресурсами можливе лише у разі докорінної зміни підходів до їх видобування, експлуатації і споживання. Проблема дефіциту сировинних та енергетичних ресурсів, її розв'язання залежить від відносин "людина – навколишнє середовище" та моделі технологічного розвитку. Мова йде про необхідність переходу до раціонального використання природних ресурсів у виробничому процесі, впровадження маловідходних і безвідходних технологій, використання вторинних матеріалів. Потрібно створювати матеріально-технічні замітники окремих обмежених ресурсів і використовувати утилізовані відходи, нетрадиційні джерела енергії.

Розв'язання сировинної та енергетичної проблеми передбачає географічну реструктуризацію світової промисловості, оптимальніше її розміщення як з точки зору скорочення потужностей у разі відсутності власних ресурсів, так і з точки зору зниження витрат на їх транспортування. Важливе значення при цьому має створення нових економічніших і раціональніших засобів транспортування енергії та сировини.

Отже, розв'язанню паливно-сировинної проблеми сприятиме вжиття таких заходів:

- впровадження нових технологій виробництва – енерго- і ресурсозберігаючих;

- використання нетрадиційних джерел сировини й енергії;
- раціональне розміщення виробництва та його структурна перебудова;
- всебічне використання країнами досягнень науки і широке поширення інновацій.

Проблеми економічної відсталості окремих країн і регіонів світу

У результаті національно-визвольної боротьби за незалежність, розпаду колоніальної системи в 50 – 60-х рр.. ХХ ст. на шлях суверенного розвитку стали десятки нових держав. За роки незалежності ці країни пройшли складний шлях соціально-економічних перетворень, досягли певних успіхів у процесі створення основ національної економіки. Разом з тим переважній більшості країн, що розвиваються, не вдалося істотно скоротити відставання від промислово розвинених країн з ринковою економікою, розв'язати гострі соціальні проблеми.

У сучасних умовах серед країн, що розвиваються, відбувається процес подальшої економічної диференціації. Нині вони перебувають принаймні на трьох різних рівнях господарського розвитку. Найбільш промислово розвинені утворили групу нових індустріальних країн (НІК). Проміжну групу становлять країни, що істотно відстають від НІК за загальним обсягом виробництва і виробництвом товарів і послуг на душу населення. Ця група, зокрема країни Близького Сходу, характеризується великою диференціацією галузевих структур, соціальних прошарків населення та їх місцем у суспільстві.

До групи найменш розвинених країн нині належать близько 50 країн, що розвиваються. Як правило, вони мають вузьку, навіть монокультурну структуру господарства, велику залежність від зовнішніх джерел фінансування при вирішенні питань у соціально-економічній сфері.

В ООН використовують три критерії для віднесення країни до групи найменш розвинених:

- частка ВВП на душу населення не перевищує 350 дол. на рік;
- частка дорослого населення, яке вміє читати, не перевищує 20 %;
- частка продукції обробної промисловості у ВВП не перевищує 10 %. Країни Африки, Азії і Латинської Америки, які належать до групи країн, що розвиваються, істотно відрізняються між собою за рівнем економічного розвитку, темпами соціально-економічних перетворень, мають національні, культурні та релігійні особливості, проте більшості з них характерні спільні або близькі ознаки – слаборозвиненість і економічна відсталість.

Під слаборозвиненістю слід розуміти економічну ситуацію, характерними ознаками якої є низький рівень життя в поєднанні з наявністю абсолютного зубожіння, невисокі темпи економічного зростання, нерозвиненість соціальної інфраструктури, незадовільна медична допомога, високий рівень смертності і народжуваності, залежність від іноземного капіталу тощо. Таким країнам притаманна відсталість соціально-економічної структури, яка характеризується багатуукладністю економіки, великою

питомою вагою традиційних, докапіталістичних укладів, широким використанням примітивних технологій, заснованих на застосуванні ручної праці.

Економічна відсталість країн, що розвиваються, зумовлена, з одного боку, сукупністю загальних, соціально-економічних, політичних та інших чинників, з іншого – наявністю в кожній окремо взятій країні своїх специфічних причин.

Складність становища найбідніших країн світу зумовлена ще й тим, що вони не мають внутрішнього джерела подолання межі бідності. Низький рівень нагромадження є результатом убогості, злиденності населення цих країн і одночасно призводить до збереження такого становища. Відсталість найменш розвинених країн пояснюється цілим комплексом причин: високі темпи зростання населення, слабкий розвиток ринкового механізму (перевага віддається торгівлі), певна несформованість громадянського суспільства, неписьменність населення, значні втрати в процесі зовнішньої торгівлі, відсталість основних галузей виробництва, в тому числі і сільського господарства, де частка зайнятих становить нині понад 80 % усього працюючого населення цих країн, велика зовнішня заборгованість.

Вирішального значення у розв'язанні проблеми бідності і відсталості набуває розробка ефективних національних стратегій розвитку економіки країн, що розвиваються, які спиралися б на внутрішні економічні ресурси за певної фінансової допомоги з боку розвинених країн.

Створення сучасної економіки і досягнення стійкого економічного зростання повинно включати не лише індустріалізацію, лібералізацію господарського життя, реформування аграрних відносин, а й розвиток освіти, широке впровадження інновацій, поліпшення системи охорони здоров'я, пом'якшення соціальної нерівності, здійснення раціональної демографічної політики, вирішення проблем зайнятості тощо.

Глобалізація світової економіки, яка поглиблюється, створює, з одного боку, об'єктивні передумови для глибшого входження країн, що розвиваються, до системи відносин взаємозалежного світу, диверсифікації їх виробничо-інвестиційних і торговельних зв'язків, а з іншого – додаткові перешкоди на шляху інтеграції цих країн до світового господарства.

17.3. Міжнародне регулювання глобальних проблем

Боротьба за світове панування та ворожнеча між провідними країнами світу призвели до загибелі першої моделі глобалізуючого світу, що виникла на початку ХХ ст. (після Першої світової війни та серії руйнівних революцій), для попередження нових катаклізмів була організована Ліга Націй. Вона була створена у 1919 р. за ініціативою країн-переможців у війні Франції та Великобританії. До неї увійшли більше 30 країн. Проте США не увійшли до цієї організації, Німеччина й Італія вишли з неї в 1934 р., вже готуючись до майбутньої агресії. Після виходу фашистських держав СРСР увійшов у Лігу

Націй, але в 1939 р. був виключений з неї за агресію проти Фінляндії. Ліга Націй не виконала своєї мети і фактично припинила своє існування. Почалася Друга світова війна.

Після її закінчення держави-переможці знову зробили спробу створення міжнародної організації, здатної регулювати відносини між країнами і вирішувати світові проблеми. У 1945 р. була створена Організація Об'єднаних Націй (ООН), а роком раніше на Бреттон-Вудській конференції був організований Міжнародний валютний фонд і Світовий банк. На сьогодні в системі міжнародних організацій налічується більше 4 тис., з яких більше 300 – міждержавні.

Міжнародні організації можна поділити за декількома принципами на:

1. Міждержавні (міжурядові) та недержавні. Переважна більшість міжнародних організацій – недержавні. Серед них велика кількість різноманітних асоціацій, союзів і фондів.

2. Універсальні, відкриті для всіх держав, і спеціалізовані, наприклад, регіональні чи галузеві міжнародні організації.

3. Організації загальної компетенції, що охоплюють всі сфери політичних, економічних, соціальних та культурних відносин (ООН, Рада Європи, Ліга арабських держав), і спеціальної компетенції, які здійснюють співробітництво в будь-якій визначеній сфері (Всесвітній поштовий союз, Міжнародна організація праці, Всесвітня організація охорони здоров'я).

4. Міждержавні та наддержавні організації, рішення яких на відміну від рішень міждержавних організацій, безпосередньо поширюються на фізичних і юридичних осіб держав-членів організацій (наприклад, Рішення ЄС обов'язкові для всіх осіб у країнах ЄС).

5. Відкриті організації, до яких можна вільно вступати, і закриті, вступ до яких відбувається на запрошення першозасновників (наприклад, НАТО).

Класифікуємо ці організації за напрямками їх діяльності та об'єктами регулювання. Згідно з такими класифікаційними ознаками економічні міжнародні організації можна поділити на:

а) організації, призначені для рішення комплексних політичних, економічних, соціальних і екологічних проблем. Сюди належать організації системи ООН, ОЕСР, Рада Європи й ін.;

б) організації, які регулюють світові фінансові ринки і міжнародні валютно-фінансові відносини (МВФ, група Світового банку та ін.);

в) організації, що регулюють товарні ринки і міжнародні торговельні відносини (СОТ, ОПЕК та ін.);

г) регіональні міжнародні організації (НАФТА, ЄС та ін.).

Глобалізація – не благодійницька діяльність. Вона автоматично не спрямована на рівномірний розподіл у світі економічних вигод від свого поширення і поглиблення. Вигоди передусім концентруються у країнах, де проживає «золотий мільярд» населення. Це економічно розвинені країни Європи, Північної Америки, Японія, Ізраїль, Австралія та Нова Зеландія. На держави «золотого мільярда» припадає близько п'ятої частини населення

планети, понад 70% глобальної торгівлі, більш як половина іноземних інвестицій.

Глобалізацію не можна відділити від конкурентоспроможності. Хто є конкурентоспроможнішим, той і є глобальнішим. Хто неконкурентоспроможний, тому на глобальному рівні нема чого робити.

Вихід на міжнародні ринки пов'язаний з жорсткою конкуренцією. На світових ринках вона завжди була, є і буде, тому й Україна повинна навчитися діяти у глобальному конкурентному середовищі.

Велике значення для України має забезпечення міжнародної конкурентоспроможності її сільського господарства. Це потрібно досягти поряд із скороченням обсягів прямої державної підтримки вітчизняного аграрно-промислового комплексу.

Практично всі вітчизняні товари, навіть ті, що мають високу якість, не відповідають міжнародним стандартам. Україна торгує із зовнішнім світом переважно сировиною та напівфабрикатами, а не кінцевою високотехнологічною продукцією. Глобалізація вказує на необхідність здійснення Україною економічних реформ, зокрема зміни структури виробництва.

Машинобудування України не здатне повністю задовольнити вимоги міжнародного ринку з огляду на високу металомісткість продукції, відставання показників якості (точність, надійність, трудомісткість експлуатації, економічність). П'ята частина експорту України припадає на товарні групи з несприятливою кон'юнктурою товарних ринків.

Досвід ряду країн довів доречність тактики «експортного прориву». Вона означає інтенсивне нарощування експорту порівняно обмеженої групи товарів, для виготовлення яких існують найсприятливіші умови.

Майбутнє України – за інноваційною економічною політикою. Слід налагоджувати експортоспроможні високотехнологічні виробництва, ширше запроваджувати принципи вільної міжнародної торгівлі. Якщо Україна братиме участь у більшій кількості зон вільної торгівлі, то процес економічної глобалізації буде для неї легшим і швидшим. Потрібно враховувати зони вільної торгівлі Європейського Союзу і Співдружності Незалежних Держав.

Здавна відомо, що ліпше бути здоровим і багатим. Сильна економіка не завадить відносинам України ні зі Сходом, ні із Заходом.

Вступати у глобалізацію необачно, а то й небезпечно без наявності освічених вітчизняних кадрів. Зокрема, конче потрібно знати процедуру антидемпінгових, субсидіарних та компенсаційних розслідувань, що проводяться за кордоном. В Україні дотепер відчувається гостра нестача високопрофесійних кадрів, які можуть працювати на зовнішніх ринках.

Щоб успішно влитися у процес глобалізації, необхідно вміти мобілізувати внутрішні ресурси. Так, фінансовий ресурс став важливим чинником успіхів у глобальній конкурентній боротьбі. Україна має багато зробити для нарощування обсягів інвестування і кредитування реального сектора економіки, зокрема й для залучення іноземних інвестицій.

Процеси глобалізації висувають перед Україною завдання підвищити стійкість її банківської системи до кризових явищ. Глобалізація економічної діяльності створює сприятливі умови не лише для легального, а й для нелегального бізнесу, що потребує узгоджених з міжнародною спільнотою заходів боротьби.

За рейтингами міжнародних економічних організацій Україна за рівнем конкурентоспроможності посідає одне з останніх місць. Через неконкурентоспроможність занепадають цілі галузі, які можуть переробляти сировину, а деякі функціонуючі галузі не повністю використовують свої виробничі потужності.

Ураховуючи реальні проблеми, що стоять перед Україною, досить сміливими виглядають цілком конкретні терміни, визначені нашими політиками для інтеграції України в європейське співтовариство. Адже поки у нас немає навіть загально визнаних національних лідерів, обізнаних теорією і, головне, практикою ринкових відносин в умовах пануючої в міжнародному середовищі жорсткої конкуренції, що володіють навиками культурного, етичного ведення бізнесу і знанням відповідних правил бізнес-комунікаційних, процесів, що глибоко розуміють суть глобалізації.

Глобалізація національної економіки досить складний та суперечливий. Існують як позитивні, так і негативні сторони. Позитивні сторони очевидні: по-перше, це можливість брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин, а не бути осторонь, як це спостерігається тепер.

По-друге, відбудеться скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій, що є дуже важливо, оскільки загальне підвищення цінової конкурентоспроможності українських виробників найактуальніше питання сьогодення. Цим самим наша країна виконає одну з головних умов поглиблення відносин з Європейським Союзом та отримає можливість захисту інтересів України та її підприємств відповідно до міжнародних форм та процедур, що мінімально залежать від коливання політичних відносин з тією чи іншою країною.

Забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів за рахунок приєднання країни до загальноприйнятих у світі регулятивних норм також є однією із позитивних сторін, оскільки сучасному становищу держави не позаздриш. Іноземні інвестори не довіряють політичній та економічній нестабільності в країні і тому забирають свої капіталовкладення, а це негативно впливає на розвиток виробничої промисловості.

Позиція, яку зараз підтримує Україна приведе до збільшення можливостей входження країни до великих міжнародних коопераційних проектів, що в перспективі можуть забезпечити істотне підвищення конкурентоспроможності та розширити можливості більш вільного доступу до зарубіжних ринків за рахунок зменшення тарифних і нетарифних перешкод.

Але для України стратегічно важливою метою має стати стимулювання

структурних реформ усередині країни, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності у відкритому ринковому середовищі, що є стратегічно важливою метою.

На жаль, на сьогодні Україна недостатньо залучена до цих процесів, оскільки вона:

- значно відстає від провідних держав світу в галузі інформатизації та розвитку інформаційних технологій;
- перебуває лише на початку формування власних ТНК, конкурентоспроможних на глобальному рівні й здатних до здійснення глобальної стратегії розвитку;
- досить непослідовно запроваджує економічну лібералізацію;
- не приділяє належної уваги координації своєї зовнішньоекономічної політики з іншими пострадянськими й постсоціалістичними країнами, що розвиваються, – це робить політику мал гнучкою та в цілому послаблює зовнішні позиції.

Тому, з іншого боку, глобалізація спричинює серйозні негативні наслідки – вона загрожує майбутньому людської цивілізації, шкідливо впливає на клімат, погіршує якість та рівень життя. Виникає пригнічення розвитку окремих галузей (секторів) національної економіки, які виявляються не готовими до повноцінної міжнародної конкуренції, заміщення їх імпортом.

В умовах глобалізації спостерігається зниження ролі національної держави, втрата нею державної ідентичності, цілісності. Причому сили, які завуальовано руйнують державу, мають транснаціональну природу.

На цей час Україна не використовує всі свої конкурентні переваги (дешева робоча сила, достатня ресурсозабезпеченість деякими видами сировини, використання вигідного гео економічного розташування тощо), оскільки офіційний сектор економіки неефективний. Натомість конкуренти України широко застосовують високі й запатентовані технології, стимулюють виробництво унікальних товарів, всебічно залучають наукову еліту, кредитують інновації. Отримані результати дозволяють країнам-конкурентам знижувати собівартість виробництва й оволодівати новими ринками збуту.

Покращити становище України на світовому ринку можливо завдяки застосуванню ефективної інноваційної та зовнішньоекономічної політики. Головним завданням інноваційної політики держави в епоху поширення глобалізаційних процесів має стати забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, вдосконалення механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій по усіх сферах економіки. Одним з пріоритетів зовнішньоекономічної політики був вступ України до СОТ у 2008 р., що розглядається як системний фактор розвитку національної економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі і залучення іноземних інвестицій.

Україна неповністю готова до глобальної інтеграції і міжнародної конкуренції. Але держава з таким потенціалом не може залишатися ізольованою. Тому її пріоритетним завданням має стати наближення вітчизняної економіки до

рівня провідних країн світу шляхом активізації інноваційного процесу, підвищення стимулів до праці, покращення інвестиційного клімату, адаптації законодавства до сучасних умов господарювання, всебічну підтримку підприємництва.

Оптимальний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків ґрунтується, передусім, на принципових змінах у структурі національної економіки України. Тому важливим стає питання реформування зовнішньоекономічного сектора України, інтеграції її господарської системи у міжнародну економіку, створення розгалуженої інфраструктури, яка б забезпечувала швидку реалізацію ринкових перетворень, перш за все у зовнішньому секторі економіки. Від трансформації зовнішнього сектора економіки України залежать подальший економічний розвиток країни, ефективність і результативність підприємницької діяльності, місце України в системі світового господарства. Якщо Україна хоче стати повноцінним суб'єктом глобальної економічної діяльності, брати участь не лише на ринках виробів чорної металургії або простих хімічних виробів, вона має створювати власні транснаціональні структури.

Навчальний тренінг

Ключові слова:

глобалістика, глобальні проблеми, горизонтальна глобалізація, вертикальна глобалізація, “велика сімка”, ЄС.

Контрольні питання

1. Розкрийте суть поняття “економічна глобалізація”.
2. Які фактори прискорюють процес економічної глобалізації?
3. Назвіть чинники, що породжують глобальні проблеми.
4. Оберіть, на вашу думку, першочергову глобальну проблему, яка потребує вирішення за допомогою всієї світової спільноти.
5. Яка роль загальнолюдських інтересів у розв'язанні глобальних проблем?
6. У чому полягає суперечливість процесу глобалізації?
7. Охарактеризуйте явище антиглобалізму.
8. Що є передумовами процесів глобалізації?
9. Місце охорони навколишнього середовища серед загальних глобальних проблем?
Розкрийте сутність та наслідки процесу фінансової глобалізації.
10. Ми визначаємо процес глобалізації як об'єктивний. З іншого боку, часто доводиться чути, що глобалізація – це політика розвинених держав світу, тобто свідомий керований процес.
11. Висловіть свою думку з цього приводу?
12. У чому полягають найбільш загрозливі наслідки глобалізації?
13. Переваги і недоліки глобалізації для слаборозвинених країн?

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

Основна література:

1. Економічна теорія : підручник / В.Д. Лагутін, Ю.М. Уманців, Т.А. Щербакова та ін. ; за заг. ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 608 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.:Знан-ня-Прес, 2007. – 719 с.
3. Економічна теорія: навч. посібник; 4-е вид., перероб. та допов. /за ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 560с.
4. Економічна теорія: посібник / за заг. ред. Є. М. Воробйова. – Харків-Київ, 2003. – 704 с.
5. Економічна теорія. Політекономія : практикум : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / авт. кол. : В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, І. І. Мазур [та ін.] ; за ред. – К. : Знання, 2010. – 494 с.
6. Економічна теорія: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. Х. Корецький, О. І. Даций, Г. М. Кульнева та ін.. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 256 с.
7. Макаренко П.М. Політична економія : Навчальний посібник / П.М. Макаренко, Л.О. Дорогань-Писаренко, Є.О. Кончаковський. – Полтава РВВ ПДАА, 2013. – 295 с.
8. Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посібник для студ. всіх навч. закладів / С.В. Мочерний. – К.: Вид. центр «Академія», 2005. – 640 с.
9. Мочерний С.В. Політекономія: підручник. – 2-е вид., випр. / С.В. Мочерний. – К.: Вікар, 2005. – 386 с.
10. Мочерний С. В. Політекономія: підручник / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна. – К. : Знання, 2006. – 390 с.
11. Мочерний С.В. Основи економічної теорії: навч. посібник / С.В. Мочерний, О.А. Устинко. – К.: Вид. центр «Академія», 2005. – 504 с.
12. Політекономія: підручник / за заг. ред. Ю.В. Ніколенка. – К.: ЦУЛ, 2003. – 412 с.
13. Політична економія: навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / за ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. – К.: Академвидав, 2004. – 672 с.
14. Політична економія: навч. посіб. / за ред. Г. І. Башнянин, Є. С. Шевчук. – Львів : Магнолія 2006, 2018. – 312 с.
15. Пушкаренко П.І. Економічна теорія. Модульний курс: підручник / П.І. Пушкаренко. – Суми: Університетська книга, 2011. – 384 с.
16. Щетинін А. І. Політична економія. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 480 с.

Рекомендована література:

1. Конституція України. – Харків : Одиссей, 2007. – 48 с.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010р. № 2456-VI / [Електронний ресурс] Режим доступу: // [http:// www. minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).

3. Господарський кодекс України. – К.: Парламент, 2005. – 192с.
4. Земельний кодекс України. – К.: Парламент, 2005. – 192с.
5. Кодекс законів про працю від 10.12.1971 // Правовий CD-довідник Ліга: Практик. – ІАЦ «Ліга», 2004.
6. Про банки і банківську діяльність: закон України від 07.12.2000, №2121-III // Правовий CD-довідник Ліга: Практик. – ІАЦ «Ліга», 2004.
7. Про основи національної безпеки України: закон України від 19.06.2003 р. № 964 – IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 39. – С.351.
8. Про Національний банк України: закон України від 20.05.1999, №679-XIV // Правовий CD-довідник Ліга: Практик. – ІАЦ «Ліга», 2004.
9. Про податок на додану вартість: закон України від 09.04.1997, №168/97-ВР // Правовий CD-довідник Ліга: Практик. – ІАЦ «Ліга», 2004.
10. Аграрна реформа в Україні: Монографія /за ред. академіка П. І. Гайдучького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 432с.
11. Андрусенко Г. О. Макроекономічна політика та аналіз її ефективності: опорний конспект лекцій / Г.О. Андрусенко, В.В. Косенко, Г.П. Пасемко. – Харків: ХарPI НАДУ «Магістр», 2008.–236с.
12. Гальчинський А. С. Основи економічних знань: навч. посібник – 2-е вид., перероб. і допов. / А.С. Гальчинський. – К.: Вища шк., 2002. – 543 с.
13. Горбач Л. М. Міжнародні економічні відносини: підручник / Л. М. Горбач, О. В. Плотніков. – К.: Кондор, 2005. – 266 с.
14. Державне та регіональне управління: навч. посіб. / Г.П. Пасемко, Г.Є. Беседіна, Л.Г.Бага та ін. за заг. проф. Г.П. Пасемко. – Харків: ХНАУ, 2018. – 238 с.
15. Долан Э. Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика / Э. Долан, К. Кемпбелл, Р. Кемпбелл. – Л., 1991. – 448 с.
16. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Інститут економічного прогнозування, 2003. – 1008 с
17. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», – 2000. – 864с. –Т.1.
18. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / ред.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Вид. центр «Академія», — 2001. – 848с. – Т.2.
19. Економічна енциклопедія: У 3-х т. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видав. центр «Академія»,– 2002. – 952с. – Т.3.
20. Історія економічних вчень: підручник / В.Д. Базилевич, Н.І. Гражевська, Т.В. Гайдай та ін. – К.: Знання, 2004. – 1300с.
21. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос, 1999. – 352 с.
22. Лозинська Т.О. Міжнародна економіка: навч. посібник / Т.М. Лозинська, Г.П. Пасемко, Ю.О. Ульянченко. – Харків: ХарPI НАДУ „Магістр”, 2005. – 140 с.

23. Майовець Є.Й. Теорія аграрних відносин / Є.Й. Майовець. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 276 с.
24. Макконнелл К. Аналітична економія: У 2-х ч. / К. Макконнелл, С. Брю. – Львів: Просвіта, 1999. – 650 с.
25. Макконнелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2-х Т; пер. с англ. 2-го изд. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю– М.: Республика, 1992. – 685 с.
26. Макроекономіка: навч. посібник /авт. кол.; за ред. Т.С. Смовженко, Г.Я. Стеблій. – К : УБС НБУ, 2008. – 463 с.
27. Маркс К. Капітал: Т.1 // Маркс К., Енгельс Ф. Твори: 2-е вид. / К. Маркс, Ф. Енгельс. – К.: Держполітвидав УРСР, 1969. – Т.23. – 601 с.
28. Маркс К. Критика политической экономии: соч. – 2-е изд. – Т.13. / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М.: Госполитиздат, 1959. – 517 с.
29. Марцин В.С. Розвиток економіки України в умовах глобалізації: монографія / В.С. Марцин. – К., 2008. – 400 с.
30. Мельник Л.Ю. Економічна теорія на межі тисячоліть: навч. посібник / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко, І.Г. Кириленко. – К.: ІАЕ УААН 2003. – 748 с.
31. Милль Дж. С. Основы политической экономии ; пер. с англ. / Дж.С. Миль. – М.: Наука, 1980. – Т.3. – 472 с.
32. Основы аграрної економіки: підручник / В.П. Галушко, Гвідо Ван Хуленбрук, О.А. Ковтун та ін. – К.: Вища освіта, 2003. – 399 с.
33. Основы економічної теорії: навч. посібник / за заг. ред. Л.Ю. Мельника. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 528 с.
34. Основы економічної теорії: підручник / за заг. ред. проф. Ю.В. Ніколенка. – К.: ЦУЛ, 2003. – 500 с.
35. Орехівський Г.А. Політична економія: Ринкова форма виробництва: навч. посібник / Г.А. Орехівський. – К.: ДАКККіМ, 2005. – 116 с.
36. Пасемко Г.П. Історія економіки та економічної думки: навч. посіб. / Г.П. Пасемко, Л.Г. Бага, Г.Є. Беседіна та ін. – Харків: ХНАУ, 2020. – 243 с.
37. Пасемко Г.П. Мікроекономіка: навч. посіб. / Г.П. Пасемко, Л.Г. Бага Г.Є. Беседіна та ін. – Харків: ХНАУ, 2020. – 120 с.
38. Пасемко Г.П. Макроекономіка: навч. посіб. / Г.П. Пасемко, Л.Г. Бага Г.Є. Беседіна та ін. – Харків: ХНАУ, 2020. – 197 с.
39. Пети В. Классика экономической мысли: сочинения / В. Пети, А. Смит, Д. Рикардо и др. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 209 с.
40. Політико-правове регулювання підприємництва в Україні: теорія і практика: монографія / З.С. Варналій, В.М. Кампо, І.І. Мазур. – К.: Знання України, 2005. – 380 с.
41. Політекономія: навч. посібник / за ред. К.Т. Кривенка. – К.: Вид. центр «Академія», 2001. – 508 с.

42. Політична економія: навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; за ред. К.Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с
43. Ринкові засади господарства: посібник для студ. екон. спеціальностей / укл. Г.А. Орехівський, В.Г. Орехівський. – К.: НАУ, 2005. – 134 с.
44. Рикардо. Д. Сочинения / Д. Рикардо. — Т.1 : Начала политической экономии и налогового обложения / ред. пер. М.Н. Смит. – М. : Госполитиздат, 1955. – 360 с.
45. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – М. : НПО Алгон, 1992. – Т.1.– 488 с.
46. Самуелсон П. Економіка: підручник / П. Самуельсон. – Львів: Світ, 1993. – 495 с.
47. Самуельсон П. Макроекономіка / П. Самуельсон, В. Нордгауз. – К.: Основи, 1995. – 544 с.
48. Самуельсон П. Экономика: пер. с англ. / П. Самуельсон, В. Нордхаус. – М.: БИНОМ, 1997. – 800 с.
49. Словник-довідник підприємця / укл.: В.К. Збарський, І.П. Гаврилюк, Д.О. Грабовський, В.І. Мацібора. – К.: НАУ, 2006. – 154 с.
50. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1961. – 408 с.
51. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии: Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ж. - Б. Сей, Ф. Бастиа. – М.: Дело, 2000. – 293 с.
52. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія / за заг. ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2006. – 576 с.
53. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономии / М.И Туган-Барановский. – М.: РОССПЭН, 1998. – 380 с.
54. Туган-Барановський М.І. Паперові гроші та метал / пер. з рос., наук. ред., передм. М.І. Саблук. – К.: КНЕУ, 2004. – 198 с.
55. Туган-Барановський М.І. Політична економія: Курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – К.: Наук. думка, 1994. – 264 с.
56. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело ЛТД, 1999. – 864 с.
57. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. – М.: Новости, 1991. – 704 с.

Навчальне видання

**Пасемко Галина Павлівна
Бага Лілія Григорівна
Бесседіна Галина Євгенівна
Довгаль Сергій Володимирович
Шевченко Світлана Володимирівна**

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ**Навчальний посібник**

За редакцією авторів Г.П. Пасемко, С.В. Шевченко

Комп'ютерний набір і верстка Шевченко С.В.

Підпис. до друку .2020. Формат 60x84/16. Гарнітура Таймс.
Друк офсет. Обсяг: 1,0 ум. друк. арк.; 0,9 обл.-вид. арк.
Тираж 100. Замовлення №

Виробник – редакційно-видавничий відділ Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. 62483, Харківська обл., Харківський р-н, п/в «Докучаєвське - 2», навчальне містечко ХНАУ, тел. 99-72-70. E-mail: offis@knau.kharkov.ua

Виготовлювач – дільниця оперативного друку ХНАУ.