

Лекція №1.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.

ПЛАН

1. Економічна теорія – наука про суспільство і наука про економіку.
2. Моделі організації економіки.
3. Виникнення економічної теорії. Меркантилізм
4. Класична політекономія, прагматизм і марксизм у політекономії. Сучасний етап розвитку економічної теорії.
5. Предмет і метод економічної теорії.
6. Основні течії сучасної економічної думки.
7. Функції економічної теорії.
8. Економічна теорія та економічна політика.

1. Економічна теорія – наука про суспільство і наука про економіку.

Життя людського суспільства багатогранне й різноманітне. Воно складається, в першу чергу, з багаточисельних видів і сфер прикладання праці.

Вся ця діяльність здійснюється в рамках певних відносин між людьми, вимагає створення відповідних укладів суспільного життя, не може обійтися без конкретних форм державності, сім'ї, моралі, культурних традицій тощо. Як розібратися в цій різноманітності процесів, що відбуваються навколо нас, у яких ми беремо безпосередню участь? Саме на це доленосне питання дає відповідь економічна теорія. Що ж це за наука?

Весь навколишній світ, усю світобудову вивчають різні науки, їх можна поділити на дві великі групи:

а) природознавчі — науки про закони та закономірності розвитку природи (біологія, хімія, фізика, геологія);

б) суспільні - науки про закони й закономірності розвитку суспільства (історія, філософія, юридичні науки, літературознавство й економічна теорія).

Отже, економічна теорія - це наука про суспільство. Це означає, що загальним об'єктом її вивчення є суспільство.

Але суспільних наук є багато. Що ж вивчає економічна теорія? Економічна теорія вчить, що з усієї різноманітності явищ і процесів суспільного життя слід виділити ті, які утворюють основу розвитку. А такою основою є економіка, тобто матеріальний базис суспільства.

Економіка (від грецького слова ойкономія, де "ойкос" означає дім, господарство, а "номос" - закон, правило), в буквальному перекладі - мистецтво ведення домашнього господарства. В сучасному розумінні - **це народне господарство країни** (або його частина), яка включає відповідні галузі та види виробництва. Існують такі поняття, як економіка країни, регіону, області, галузі. Отже, економіка - це багатопрофільна система, яка має складну функціональну структуру. У вітчизняній і світовій економічній літературі під економічною системою прийнято розуміти **сукупність механізмів та інститутів** розвитку й функціонування національного виробництва. Економічна система, точніше кажучи, той чи інший її історичний або функціональний тип, визначає характер і природу соціально-політичної системи суспільства в цілому. Вона є основною детермінантою розвитку будь-якого суспільства в будь-який період його історичного розвитку. Тому результат її реформування найбільшою мірою відбиваються на характері функціонування та реформування суспільства в цілому.

У складі будь-якої економічної системи можна умовно виділити щонайменше декілька її підсистем (складових комплексів), які по відношенні до її власного змісту також можуть бути розглянуті як окремі системи.

2. Моделі організації економіки.

Функціонування систем опосередковується певними механізмами, вмонтованими в ту чи іншу історичну модель організації економіки. В міру свого розвитку суспільство залежно від конкретно-історичних умов, використовувало два принципово відмінних механізми організації економіки та управління нею: **централізоване** (державне); **децентралізоване** (ринкове). Перша модель у літературі отримала назву "державний спосіб виробництва" (азіатський за Марксом). У системах цього типу **координація праці окремих індивідуальних працівників здійснюється переважно поза економічними методами** (адміністративними), іноді шляхом прямого примусу. Товарно-грошові відносини та стимули тут носять другорядний, підпорядкований характер. Передумовою таких систем є сильний центр, роль якого бере на себе держава або інша влада, яка спроможна нав'язати суспільству свою волю. Друга модель, яку деякі дослідники називають європейською, спирається на широку господарську самостійність товаровиробників. **Засобом координації праці в цих системах виступають товарно-грошові відносини та конкуренція**, які нав'язують товаровиробникам певний спосіб дій. Отже, в першому випадку координатор - держава, в другому - ринок. Людство в своєму поступальному розвитку використовувало (і використовує) як першу, так і другу моделі організації економіки.

У процесі свого історичного розвитку людство коливається між полюсами панування централізованих і децентралізованих економічних систем. Коли централізовані (державні) системи вичерпували свої можливості й намічався регрес, суспільство шукало порятунку у системах централізованих (ринкових) і навпаки. Прикладів того історія дає нам більш ніж достатньо.

Класичними прикладами державної організації економіки є цивілізація Стародавнього Єгипту, яка склалася майже за три тисячі років до н.е., і Стародавній Китай, де у XII-XIII ст. до н.е. пануючою була централізована господарська система без ринку і приватновласницьких відносин. Високого ступеня централізації економіки досягли держави інків (Південна Америка), Німеччина за часів фашизму. Централізована командно-адміністративна система існувала і в СРСР, де висока централізація економіки досягалася на основі державної (загальнонародної) власності на засоби виробництва та обмеження ринкових регуляторів державними структурами. Друга модель організації економіки була характерна для античних держав, зокрема для Стародавньої Греції й Риму, де приблизно в VIII-VII ст. до н.е., поруч із жорстким централізованим управлінням працею рабів на рівні національної економіки поділ праці й зв'язки між господарствами склалися стихійно, через ринок і товарно-грошові відносини. Класичного розвитку ця модель організації економіки досягла в умовах капіталізму, господарська система якого, особливо на перших етапах, розвивалася не по лінії посилення централізму, адміністрування та створення вертикальних структур управління, а швидше по лінії розвитку горизонтальних зв'язків між самостійними товаровиробниками. А це можливо лише при наявності економічної самостійності товаровиробників, основою якої стала приватна власність, і широкого розвитку ринку, ринкових відносин.

Кожна з названих моделей має свої плюси та мінуси, які проявляються певною мірою залежно від того, в яких умовах вони застосовуються, яку мету ставить перед собою суспільство та як послідовно вони втілюються в життя. Але поступово, в міру того, як економіка ускладнювалася, ставала більш масштабною, протистояння державних (централізованих) методів її регулювання й чисто ринкових (децентралізованих) ставало все гострішим, що суттєво відбивалося на темпах розвитку суспільного виробництва. І хоча ринковий механізм є могутньою рушійною силою розвитку економіки, державне її регулювання набуває все більшого значення. Причиною цього є те, що прогрес, який забезпечується суто ринковими методами, супроводжується гострими соціальними конфліктами, згладити які покликана сучасна держава, регулюючи економічні процеси.

3. Виникнення економічної теорії. Меркантилізм.

Економічне буття, економічні явища й процеси завжди привертали до себе увагу людей, особливо вчених. Чому? Річ у тім, що економічні питання торкаються життя кожної людини вони регулюють матеріальні можливості, життєдіяльності сім'ї, виникають у взаємовідносинах між людьми, між окремою **особою** та державою, між приватними закладами, між приватними та державними закладами і т.д.

Ще в Античному Світі економічна думка досягла значного розвитку. Економічні погляди Ксенофонта, Платона, Аристотеля, а також мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю та Індії мали великий вплив на розвиток економічної науки наступних епох. Немало економічних спостережень ми знаходимо і в біблій. Вона дає певне тлумачення економічного життя стародавніх народів. Як правило, ці тлумачення даються в формі заповідей, вказівок про поведінку людини.

Але хоч економічні погляди, школи зародилися давно, економічна теорія як самостійна наука - виникла відносно недавно. Поштовхом цьому було зародження й

розвиток капіталізму, формування національного ринку. Тоді ж з'явилася й назва цієї науки **політекономія**. Вона походить від поєднання трьох давньогрецьких слів "політейя" - суспільний, державний устрій і вже знайомих нам "ойкос" і "номос", що в сукупності означає: наука про закони ведення суспільного господарства.

Вперше назва "політекономія" була вжита французом Антуаном Монкретьєном у "Трактаті політичної економії", який побачив світ у 1615 р. Чому саме так Монкретьєн назвав свій твір, а не просто "економія" або "економіка", як це робили давньогрецькі мислителі або його сучасники? Річ у тім, що починаючи з Ксенофонта й Аристотеля, всі, хто вживав ці слова (економія, економіка), вкладали в них первісний зміст - це домоводство, управління особистим господарством, сім'єю. Але Монкретьєн пише не про таке господарство. Його думки були скеровані на процвітання господарства як **державної, національної спільності**. Підкреслюючи саме це, він і поставив перед словом **економія** визначення **політична**.

Проте головна заслуга Монкретьєна не в тому, що він дав назву новій науці, а в тому, що в своєму "Трактаті", спеціально присвяченому економічним проблемам, **він вперше виділив особливий предмет дослідження, відмінний від предмета інших суспільних наук**. Саме з цього моменту в загальному понятті "економіка" починають виділяти два аспекти: економіку як систему господарської діяльності та економіку як систему наукових знань про господарську діяльність. А в самій економічній науці почався процес диференціації знань. З одного боку, формуються теоретичні економічні науки, з іншого - прикладні.

Меркантилізм.

Меркантилізм (від італійського "мерканте" торговець, купець), почав формуватися ще в останній третині XV століття, але широкого розвитку набув з 2-ї половини XVI ст. Найбільш відомими представниками меркантилізму були: англійські економісти Уільям Стаффорд (1554-1612 pp.) і Томас Мен (1571-1641 pp.), італієць Г.Скаруффі (1519-1584 pp.), француз Антуан Монкретьєн та росіянин Іван Посошков (1652-1726 pp.).

Політика меркантилізму (накопичення грошей), протекціонізму і державної регламентації господарства в епоху становлення капіталізму (XV-XVIII ст.) була пануючою в країнах Європи - від Португалії до Московії. Зокрема, починаючи з другої половини XVII ст., вона широко застосовувалася Францією. Теорію меркантилізму успішно розробляли італійські спеціалісти. В Німеччині меркантилізм у формі так званої камералістики був офіційною економічною доктриною до початку XIX ст. Проте провідну роль у розробці ідей меркантилізму та реалізації політики меркантилізму відіграли англійські економісти. Це пояснюється тим, що Англія раніше інших країн Європи стала на шлях капіталістичного розвитку і її буржуазія мала більше досвіду в ствердженні нового суспільно-економічного ладу.

4.Класична політекономія, прагматизм і марксизм у політекономії. Сучасний етап розвитку економічної теорії.

З розвитком капіталізму, у зв'язку з тим, що капітал із сфери обігу проникає в сферу виробництва (і фундаментально там закріплюється), основні положення меркантилізму починають втрачати актуальність: на порядок денний виходять нові вимоги-свободи торгівлі та підприємництва. В політичній економії це знайшло відображення в тому, що концепція меркантилізму поступається місцем теоретичним поглядам **фізіократів у Франції і класичної школи в Англії**. Починається другий етап у розвитку політекономії.

Фізіократи - представники одного з напрямків класичної політекономії, який виник у Франції в середині XIX ст. як реакція на меркантилізм. Вони, на відміну від меркантилістів, джерело багатства вбачали не в сфері обігу (торгівлі), а у виробництві. В цьому їх заслуга. В той же час фізіо-

крати обмежували виробництво лише землеробством. Промисловість вони вважали непродуктивною галуззю господарства, й тому всі зайняті в цій сфері належали до "безплідного класу"¹.

Вершини свого розвитку на цьому етапі політична економія досягла в працях представників англійської класичної школи. Це: Уільям Петті (1623-1687 рр.), Адам

Сміт (1723-1790 рр.) і Давид Рікардо (1772-1823 рр.). Головні наукові досягнення класиків - це прагнення виявити глибинні закономірності в суспільному житті; постановка в центр теоретичної системи процесу виробництва, причому будь-якого виробництва, а не лише землеробського, як у фізіократів; започаткування трудової теорії вартості; виявлення нетрудового характеру прибутків підприємців. Завдяки саме цим доробкам дана школа отримала назву класичної.

Прагматизм і марксизм у політекономії.

З досягненням капіталістичним суспільством високого ступеня зрілості виявилися його внутрішні суперечності. Це неминуче породило нові напрямки в розвитку політекономії, а саме прагматичну і пролетарську політекономії (XIX-XX століття).

Представники *прагматичної політекономії*, по-перше, виходячи з концепції обмеженості факторів виробництва, головну роль зосередили на питаннях використання останніх для одержання прибутку, економічного зростання в інтересах підприємців. По-друге, як ідеологи буржуазії, вважали основним своїм завданням прямий захист, всляке прикрашання буржуазного ладу, не зупиняючись навіть перед замовчуванням суперечностей капіталізму. Але історичний досвід довів важливу роль соціальних питань у розвитку людського суспільства, тому прагматики XX ст. змушені все частіше вдаватися до розгляду в економічній теорії і соціально-економічних питань, хоча відводять здебільшого їм другорядну роль.

Відмінність представників прагматичної політекономії від їхніх попередників полягає в тому, що представники класичної політекономії прагнули розкрити дійсні закони становлення та розвитку суспільного ладу, в якому вони жили (капіталізму). Тому А. Сміт і Д. Рікардо виводили прагнення до прибутку, нагромадження капіталу із законів виробництва. Прагматики ж з метою апології капіталістичного виробництва обмежуються описом і поверхневою класифікацією зовнішньої видимості економічних процесів і не розкривають їх суті, а самі закони виробництва виводять з економічних інтересів буржуазії, прагнення до прибутку.

Прагматизм, враховуючи інтереси пануючого класу капіталістичного суспільства буржуазії, починаючи з 30-х років XIX ст., став домінуючим напрямом розвитку політекономії.

Як противага прагматичній політ економії в середині XIX ст. Виникає пролетарська економічна теорія. Основи її заклади ідеологи робітничого класу Карл Маркс і Фрідріх Енгельс. На відмінну від прагматичної політекономії, яка увіковічує буржуазний лад, пролетарська, розкриваючи внутрішні суперечності капіталізму, доводить, що капіталізм так само закономірно, як він прийшов на зміну феодалізму, повинен поступитися місцем новому, більш прогресивному суспільному ладові - соціалізму. Розвиток марксистська економічна теорія отримала в працях В.І.Леніна (1870-1924 рр.), а практичне втілення її ідей знайшли в побудові першої в світі соціалістичної держави - Радянського Союзу (1922 р.), причини розпаду якого - предмет досліджень майбутніх економістів і політологів.

Сучасний етап розвитку економічної теорії.

Межею, що поділяє названі два напрями в економічній теорії, є відношення до власності на засоби виробництва. Представники прагматичної політекономії відстоюють приватну форму власності як основу суспільного ладу. Марксисти ж вважають, що такою основою, яка може забезпечити найвищу ефективність розвитку суспільного виробництва, є суспільна власність на засоби виробництва. Історичний же досвід свідчить, що протиставлення цих двох форм власності, породжуючи досить серйозні соціальні катаклізми, гальмує суспільний прогрес. Обидві форми в своїй багатогранності можуть сприяти соціально-економічному розвитку. Проблема полягає лише в тому, як вони використовуються відповідно до конкретних умов та ступеня розвитку продуктивних сил суспільства. Це, зокрема, є проблемою номер один для сучасної України, економіка якої є перехідною.

Саме проблемою поєднання позитивних рис прагматичної школи, яка має вагомні доробки в з'ясуванні закономірностей мікроекономічних процесів, і класичної та марксистської політекономії з їх безсумнівними досягненнями в галузі, вирішення соціальних питань і виявлення

закономірностей проходження макроекономічних процесів і повинна займатися економічна теорія на сучасному новому етапі її розвитку.

5. Предмет і метод економічної теорії.

Предмет економічної теорії.

Кожна наука має свій предмет вивчення. Що ж вивчає економічна теорія? Добрих 150 років після Монкретьєна економічна теорія розглядалася переважно як наука про державне господарство. І лише при А.Сміті характер її змінився. Вона стала перетворюватися в науку про закони розвитку господарства взагалі та про економічні відносини класів зокрема. В сучасних умовах загальним об'єктом вивчення виступає суспільне виробництво як цілісний організаційно-соціально-економічний комплекс (економіка).

А політекономія вивчає не все виробництво. Точніше його аспекти вивчають інші технічні науки. Предметом же політекономії лише соціально-економічна суть виробництва, тобто ті виробничі (економічні) відносини, які виникають між людьми в процесі функціонування суспільного виробництва. Саме цим політекономія відрізняється від "економіксу" - найбільш поширеного курсу з економічної теорії на Заході, предмет якого відомий американський економіст П. Самуельсон, автор популярного підручника "ЕКОНОМІКА", визначає так: Це наука, що вивчає, як люди і суспільство здійснюють кінцевий вибір рідкісних ресурсів, щоб виробляти різні товари і розподіляти їх до споживання. Тобто, економічна теорія повинна дати відповідь на три основоположні питання:

1. Що потрібно виробляти і в якій кількості?
2. Як, за допомогою яких ресурсів і технологій будуть вироблятися необхідні товари?
3. Для кого призначаються товари, що виробляються?

В принципі з таким визначенням предмету економічної теорії можна було б погодитися, якщо не брати до уваги соціально-політичну оболонку будь-якого суспільного виробництва, оболонку, яка визначально впливає на характер вирішення поставлених питань. Якщо ж врахувати соціально-політичне становище, в якому відбувається суспільне виробництво, то таке визначення предмету теоретичної економічної науки значно звужує його рамки, зводить до вивчення суто організаційно-економічних, техніко-економічних і психологічних питань, що забезпечують високий прибуток при мінімальних затратах, тобто до мистецтва вкладання та нагромадження капіталу, а по суті до "хремастики", неминучість появи якої, була передбачена ще Аристотелем. Саме "хремастика" по суті й стає предметом вивчення західної теоретичної науки.

Предмет економічної теорії трактується значно ширше. Вивчаючи виробничі (економічні) відносини людей, вона розглядає не лише організаційно-економічні та техніко-економічні питання (надаючи їм досить важливого значення), але й вивчає соціально-економічні умови, в яких відбувається життєдіяльність людей. Тому економічна теорія дає можливість відповісти не тільки на питання: що, як і для кого потрібно виробляти, але й на питання більш суттєві: чим визначається характер виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ? Чому при виробництві продовольчої продукції в кількості, яка перевершує майже в чотири рази нормальні потреби людей, близько 200 млн. чоловік на планеті щорічно помирає від голоду? Чому соціальна справедливість, до якої людство прагне всю свою багатотисячлітню історію, яка лежить в основі християнської релігії, досягнення якої декларується більшістю суспільних реформаторів впродовж уже сотень років, так і не стала нормою життя людського суспільства? Нарешті, чому Україна, маючи найкращі стартові умови серед усіх колишніх республік СРСР, опинилася через 20 років після проголошення самостійності чи не в найгірших умовах?

Своїм предметом економічна теорія відрізняється й від прикладних економічних наук. Останні вивчають умови, які формують кінцевий вибір оптимального варіанту використання ресурсів для найбільш вигідного виробництва товарів (послуг) у конкретних галузях (сферах).

Те ж саме можна сказати і про відмінність від мікро - і макроекономіки. Мікроекономіка вивчає ці процеси на рівні підприємства (фірми). Макроекономіка - на рівні суспільства (держави). Економічна теорія розглядає виробничі відносини як на мікро -, так і на макрорівнях.

Метод економічної теорії.

Досліджуючи свій предмет, кожна наука використовує певні методи. Як економічна теорія вивчає, пізнає суть економічних процесів?

Відповідаючи на це питання, слід пам'ятати, що наукове пізнання життя відрізняється від його безпосереднього сприйняття тим, що воно проникає в суть процесів і явищ, розкриває їх причинні зв'язки та взаємозалежності, виявляє причини та рушійні сили соціального й економічного розвитку. Безпосереднє ж сприйняття реагує лише на поверхові форми прояву тих чи інших явищ і процесів. Тому науковий підхід вимагає застосування певних методів пізнання суті предмету, що вивчається.

Узагальнюючим і науковим методом, яким користуються економісти, досліджуючи закономірності функціонування соціально-економічної системи або її окремих елементів, є **діалектичний метод**. Він передбачає вивчення явищ і процесів економічного життя: а) в їх загальному зв'язку й взаємозалежності; б) в стані безперервного розвитку; в) коли кількісні зміни, які виникають у процесі розвитку, ведуть до змін якісних. Джерелом розвитку будь-яких процесів згідно з цим методом визнається єдність і боротьба протилежностей.

Конкретно діалектичний метод реалізується в економічній теорії (бо тут неможливо застосувати метод лабораторного аналізу або експерименту) через **метод наукової абстракції**. Абстрагування в економічній теорії означає мисленнє очищення наших уявлень про процеси, що вивчаються, від випадкових, минулих, одиничних явищ, фактів і характеристик і виділення в них явищ і фактів стійких, типових, основоположних. Такий підхід дозволяє встановити суть процесів і не змішувати її з формою, в якій дані процеси постають перед нами на основі їх безпосереднього сприйняття. На підставі цього з'являється можливість формулювати категорії і закони науки, про що мова піде в наступних темах. З'ясування суті процесу дає можливість повернутися до того, від чого на початковому етапі необхідно було абстрагуватися з метою виявлення більш суттєвих відносин. У результаті конкретне (форма) постає вже не випадковим нагромадженням явищ, а цілісною системою суспільного життя.

А це означає, що процес пізнання в економічній теорії не зводиться лише до отримання хоча й правильних, але розрізнених висновків і узагальнень. Він передбачає розгляд будь-якого явища як частку єдиної цілісної системи, яку являє собою людське суспільство. Тому важливим завданням процесу пізнання в економічній теорії є приведення оптимальних висновків до системи, виявлення координації і субординації категорій і законів, які б відображали об'єктивну структуру суспільного організму, що вивчається. Отже, метод пізнання повинен носити системний характер.

Абстрактний метод включає в себе й такі методи пізнання виробничих відносин, як аналіз і синтез. Зокрема, в процесі *аналізу* предмет дослідження розчленовується, мислення йде від видимого, конкретного до абстрактного. В процесі синтезу досліджується економічне явище у взаємозв'язку і взаємодії його складових частин. Мислення тут йде в зворотному порядку - від абстрактного до конкретного, від розуміння суті відносин до прояву їх у конкретній ситуації. Отже, аналіз сприяє відкриттю істотного в явищі, а *синтез* завершує розкриття суті, дає можливість показати, в яких формах ця суть проявляється в реальній економічній дійсності.

Наукове пізнання суспільних процесів передбачає також використання в економічній теорії економіко-математичних і статистичних методів у що дає можливість визначати не лише якісні, а й кількісні параметри процесів, що вивчаються. Нарешті, неодмінною умовою з'ясування суті й конкретних форм прояву процесів і явищ економічного сьогоденного буття є поєднання логічного й історичного підходів при вивченні предмету політекономії.

Кваліфіковане й об'єктивне застосування цього методу відкриває шлях до розв'язання досить важливих проблем для сучасного етапу реформування соціально-економічного ладу України. А саме: 1. Чому вільний (нерегульований) ринок, який був таким ефективним за часів А.Сміта, не став і не стане панацеєю в сучасних умовах? 2. Чому дрібнотоварне (фермерське) господарство, на якому трималася економіка ХІХст., не виведе Україну в число цивілізованих країн? 3. Чому кримінальні методи роздержавлення та приватизації власності, характерні для первісного нагромадження капіталу в Європі у ХVІ-ХVІІ століттях, не приведуть до створення в Україні в найближчі 100 років соціально орієнтованої економіки? і т.д.

Завершальною ланкою методу економічної теорії виступає суспільна практика. Тільки в процесі практики може бути визначена істинність або хибність теоретичних абстракцій,

вироблених науковим мисленням. Процес пізнання реальної дійсності починається з практики й завершується практикою, яка підтверджує або відкидає відповідні наукові узагальнення реальної дійсності.

Отже, метод економічної теорії, за допомогою якого вивчаються виробничі відносини, спирається на діалектичний світогляд. Використовуючи математичні засоби аналізу й синтезу економічних процесів і явищ, він досліджує їх в історичному розвитку, а також у діалектичній єдності кількісних і якісних змін. Лише на такій основі економічна теорія може поставити на службу людській практиці свої висновки.

6. Основні течії сучасної економічної думки.

Економічна теорія - наука, яка вивчає самі основи людського буття, вона зачіпає інтереси всіх верств населення, класів, у групувань і владних структур. Тому в її межах завжди формувалися різні концепції, школи, напрямки, які предмет політекономії, ті чи інші економічні явища та процеси трактували і трактують з позицій інтересів свого класу, тієї чи іншої владної структури або певного прошарку суспільства. В сучасних умовах в економічній теоретичній науці виділяються такі основні течії:

- **Економічний лібералізм** (теорія економічної свободи). Представники цієї течії не визнають необхідності втручання держави в економічне життя. Природним регулятором його, на їх думку, виступає ринок. Найбільше прихильників має в США, економічній системі яких найбільш притаманні ідеї економічної свободи. Досить популярними погляди економічного лібералізму були в перші роки становлення економічної системи самостійної України. Серед прибічників економічного лібералізму виділялися економісти, як американець Людвіг Мізес (1881-1973 рр.) і згадуваний уже Фрідріх Хайєк. В Україні апологетами ідеї економічної свободи виступали переважно представники Руху (підтримувані Президентом Л.Кравчуком) до тих пір, поки не демонтували централізовану систему управління економікою. Починаючи з 1994 р. більшість з них переходять на інші позиції.

- **Економічний дирижизм**. Представники його обґрунтовують необхідність систематичної регуляції економіки з боку держави. Ідеал дирижистів "регульована економіка". Перші концепції економічного дирижизму виникли на рубежі 20-х і 30-х років ХХ ст. у Франції. Як течія економічної думки економічний дирижизм оформився після 2-ї світової війни. Він об'єднує концепції й погляди, пов'язані ідеєю "недостатньої ефективності" ринкового механізму, обмеженості "приватної ініціативи" та необхідності свідомого втручання в економічні процеси, в першу чергу з боку держави. Як практика, економічний дирижизм передбачає: а)націоналізацію та утворення значного державного сектора у виробництві та кредитно-банківській сфері; б)державне фінансування та орієнтацію капіталовкладень; в)планування економіки; адміністративний контроль над кредитом, цінами, заробітною платою.

Основними загальнотеоретичними концепціями економічного дирижизму є концепції "регульованої економіки", "змішаної економіки", "планової економіки". Представники: Б. де Жувенель, Е.Гейлак, Ж.Піру, Р.Курбі та ін.

- **Інституціоналізм** - течія в політекономії, яка виникла в кінці 19 – початку 20 ст. Прибічники її стоять на тій позиції, що рушійними силами економічних процесів є позаекономічні фактори. Тому головним завданням політекономії вони вважають вивчення впливу на економіку різних "інституцій" - держави, права, приватної власності, податків, сім'ї, релігії, монополій. Інституціоналізм - одна з перших течій політекономії, яка виступила з виправданням "адміністративного капіталізму" (державно-монополістичного), вважаючи, що державне втручання в економіку – це введення "соціального контролю" над виробництвом або організація "регульованої економіки".

Визначними представниками інституціоналізму були відомі американські економісти У.Гамільтон, У.Мітчелл, Дж. К. Гелбрейт.

- **Марксизм** - виник в середині 19 ст. як узагальнення досвіду того періоду історії, коли в передових країнах Європи загострилися суперечності, властиві капіталізму, і на арену політичної боротьби вийшов робітничий клас. Марксизм у політекономії - це система соціально-економічних поглядів на закони розвитку виробництва та революційні перетворення людського суспі-

льства. Тому його прибічники вважають головним завданням політекономії вивчення об'єктивних економічних законів, які передбачають неминучість формаційного розвитку історії людства й на основі цього формування економічної політики держави.

Основоположниками марксизму та практичними його провідниками в життя були К.Маркс, Ф.Енгельс, В.Ленін. У сучасних умовах марксизм як течія в політекономії після більш як столітнього визнання широким загальною людей у всьому світі, переживає певний занепад, відбувається процес очищення від застарілих поглядів і догм, які не витримали випробування часом.

- **Неолібералізм** - один із напрямів сучасної економічної теорії, який прийшов на зміну економічному лібералізму, ідеї якого виявилися не життєспроможними в умовах, коли постійне безпосереднє втручання держави в господарське життя стало невід'ємним фактором процесу відтворення. Його прибічники намагаються обґрунтувати необхідність поєднання державного регулювання економіки із здійсненням принципів вільної конкуренції. В той же час неолібералісти, на відміну від своїх попередників, не вважають, що дія вільної конкуренції може бути забезпечена автоматично. Вони визнають ряд суттєвих недоліків капіталізму (панування монополій, диспропорції та економічні кризи), які деформують механізм ринкового регулювання. Тому неоліберали роблять висновок про необхідність постійного державного втручання в економіку з метою створення сприятливих умов для конкуренції і свободи ціноутворення.

Система неоліберальних поглядів почала складатися в 30-ті роки ХХст., але найбільшого розповсюдження набула після 2-ї світової війни. Ідеї неолібералізму поділяли багато економістів Франції, Великобританії, США, Італії. Однак центром неолібералізму стала Німеччина (ФРН) в особі таких видатних економістів, як Вальтер Ейкен (1891-1950 рр.), Людвіг Ерхард (1897-1977 рр.).

- **Кейнсіанство** - один з провідних напрямів в економічній теорії, який обґрунтовує необхідність державного регулювання процесу відтворення. Сформувався в другій половині 30-х рр. ХХст. під «впливом різкого загострення суперечностей капіталістичного відтворення під час світових економічних криз 1920-21 рр. і 1929-33 рр.». Засновник - згадуваний уже англійський економіст Дж. М.Кейнс у 1936 р. опублікував монографію "Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей", в якій викладені основи його теорії та програма державного регулювання економіки.

Особливості методу Кейнса полягають у тому, що він розглядає економічні процеси як відображення психології господарюючих суб'єктів, а не як породження матеріальних умов буття людей. А звідси прихильність до мінової концепції, виходячи з якої вирішальною сферою відтворення проголошується ринок (що характерно для сучасних вітчизняних "реформаторів"). В той же час розгляд масових, а не індивідуальних психологічних проявів людей дає можливість виявляти кількісні зв'язки в економіці, які проявляються в масових діях класів і соціальних груп, і відповідно до цього будувати соціально-економічну політику, запобігаючи загостренню соціальних конфліктів.

Кейнсіанство набуло багатьох прибічників у США, Англії та інших країнах світу, суттєво вплинувши на економічну політику деяких капіталістичних країн. Ідеї Кейнса набули подальшого розвитку і конкретизації з урахуванням економічних та політичних особливостей ситуації після 2-ї світової війни в роботах представників лівого кейнсіанства та некейнсіанства. Але форсування економічного розвитку під прапором некейнсіанської теорії викликало в розвинутих країнах світу в кінці 60-х - першій половині 70-х рр. таке загострення соціально-економічних суперечностей (посилення страйкового руху, економічні, валютні, енергетичні кризи та ін.), що економісти, які ще зовсім недавно зображали кейнсіанство як "революцію в політичній економії", змушені були заявити про кризу сучасної економічної науки.

- **Неокласицизм** - суб'єктивна школа в економічній теорії. Виникла в останній третині 19 ст. як реакція на марксизм. Марксизм всебічно критикував капіталізм і обґрунтував неминучість його загибелі, тому що він оснований на приватній власності та експлуатації. Необхідно було захистити капіталізм від нападок марксистів, і цю функцію беруть на себе представники неокласицизму. В той же час це була спроба сформулювати закономірності оптимального режиму господарювання економічних одиниць в умовах системи вільної конкуренції, визначити принципи рівноваги цієї системи.

Біля початків неокласицизму стояли такі відомі економісти, як австрійці К. Менгер (1840-1921 рр.), Бем-Баверк (1851-1914 рр.), американець Джон Бейте Кларк (1847-1938 рр.) і Альфред Маршалл (1842-1924 рр.) - англійський економіст. Серед сучасних представників неокласицизму найбільш відомі: Джеймс Едуард Мід (нар. 1907 р.), Джон Хікс (нар. 1904 р.) - Великобританія, Мілтон Фрідмен (нар. 1912 р.), Василь Леонт'єв (нар. 1906 р.) - США.

Панування неокласицизму в економічній думці було суттєво підірвано розвитком кейнсіанства, представники якого виступили з обґрунтуванням необхідності державного регулювання економіки. Проте неокласицизм як течія, в політекономії не зникає. Його прибічники переглянули деякі свої концепції, зокрема відношення до держави. Тепер вони визнають необхідність часткового втручання держави у відтворювальні процеси, але лише з метою забезпечення свободи дії ринкових сил.

Одним з найбільш впливових напрямів неокласицизму в сучасних умовах є *монетаризм*. Монетаристи, виходячи з бурхливого розвитку інфляційних процесів у багатьох країнах світу, надають вирішального значення в економічному розвитку регулюванню грошової сфери. Головною умовою плавного економічного розвитку вони вважають стійке - в межах 4-5% на рік - зростання грошової маси в обігу. На цій підставі монетаристи вимагають різкого обмеження всіх форм діяльності держави; регулятивна політика якої, на їх думку, і є головною причиною нестійкості (інфляції) економічного зростання.

Монетаристська концепція лежить в основі діяльності У зв'язку з цим монетаризм є офіційною економічною політикою в Україні, яка користується послугами МВФ, а переважна більшість вітчизняних офіційних економістів-"реформаторів" вимушені бути монетаристами. Це визначає і зміст законодавства в галузі формування вітчизняного економічного та правового поля, яке начебто створюється Верховною Радою.

7. Функції економічної теорії.

Кожна наука має свою мету, яка відображає її головний зміст. Такою метою для економічної теорії є з'ясування законів розвитку суспільства та вироблення на основі цього рекомендацій для формування економічної політики, яку повинна проводити держава, маючи за мету підвищення ефективності суспільного виробництва.

Зміст науки проявляється в тих функціях, які вона виконує. Які ж функції виконує економічна теорія?

Пізнавальна. Суть її в тому, що економічна теорія покликана вивчати та пояснювати процеси та явища економічного життя суспільства, досліджувати умови та характер функціонування суспільного виробництва та його вплив на соціальні процеси.

Теоретична. Проте економічна теорія не може обмежуватися простою констатацією і описом фактів економічного господарського життя. Вона повинна проникати в саму його суть і розкривати закони, що управляють господарськими процесами, обґрунтовувати механізм їх дії. В цьому полягає її теоретична функція.

Практична. Будь-яке знання, навіть те, що проникає в глибинні основи життя, цінне не саме по собі, а тим, що може бути керівництвом до дії, служити практичним цілям перетворення суспільства або підвищення ефективності суспільного виробництва з метою підвищення добробуту народу. Тому економічна теорія повинна виробляти рекомендації, концепції, програми практичної реалізації суспільством (фірмами) вимог економічних законів.

Ідеологічна. Цю функцію економічна теорія виконує, насамперед формуючи в людей (суб'єктів господарської діяльності) сучасне економічне мислення, яке дає можливість правильно зрозуміти й пояснити економічні процеси, що відбуваються, здійснювати практичний аналіз наявних проблем, робити теоретично правильні висновки щодо ефективного вирішення практичних завдань.

Методологічна. Економічна теорія виступає як теоретичний фундамент комплексу економічних наук (галузевих, функціональних, стикових).

8. Економічна теорія та економічна політика.

Основою життя людського суспільства, як буде показано далі, є виробництво матеріальних благ. Виробництво - це складна соціально-економічна й організаційна система. Цілком ясно, що ефективне функціонування такої системи неможливе без певної координації, регулювання, нарешті, управління. З розвитком суспільства в ньому (мова про це йшла у попередніх питаннях) склалися і діють два принципово відмінних механізми впливу на виробничу систему - *стихийний і свідомий*. При дії стихійного (ринкового) механізму регулюючий вплив на систему відбувається через усереднення результатів, переплетення та сутички різних, іноді суперечливих сил. Такий вплив пробиває собі дорогу як загальна тенденція. Він автоматичний за своєю природою й відбувається без втручання людей. Поруч із стихійними в суспільстві на будь-якому етапі його розвитку діють і свідомі фактори управління (з боку держави, фірми, окремого підприємця). Управління - це постійна властивість, притаманна людському суспільству. Без нього неможливе не тільки зростання ефективності виробництва, але й існування суспільства взагалі. Керована, організована праця людей завжди більш ефективна, ніж стихійна.

Ілюструючи роль управління в людському суспільстві, засновник відомої американської фірми ІВМ Томас Дж. Уатсон розповідав таку історію. В одній сім'ї хлопчик отримав свою першу пару довгих штанів і побачив, що вони дуже довгі. Він попросив свою бабусю прикоротити їх. Але бабуся заявила, що в неї багато роботи по хаті. Мама у відповідь на його прохання сказала, що сьогодні її черга грати в карти. Хлопчик пішов шукати допомоги в сестри, але та поспішала на побачення. Пригнічений тим, що завтра не зможе одягнути довгі штани в школу, хлопчик пішов спати.

Бабуся, закінчивши хатню роботу, згадала про онука й прикоротила його штанці. Мама, закінчивши грати в карти, зробила те ж саме. Сестра, повернувшись з приємного побачення, захотіла також догодити братові. Зранку сім'я переконалася, до яких негативних наслідків приводить некерована трудова діяльність.

Що ж таке управління? В найзагальнішому плані управління – це цілеспрямований вплив на систему з метою збереження її визначеності, стійкості, порядку, а також переведення її в новий якісний стан на базі використання властивих цій системі об'єктивних законів.

Нас в даному випадку цікавить конкретна система - виробництва. А це в першу чергу діяльність людей. Тому стосовно виробництва можна сказати, що управління - це цілеспрямований вплив на людей (колективи або окремих робітників), який передбачає організацію та координацію їхніх дій з метою підвищення ефективності виробництва.

Отже, управління - це діяльність для досягнення певної мети з допомогою системи методів. У зв'язку з цим виникає питання: на основі чого визначається мета управління та як обираються методи, якими користуються органи управління? Мета й методи управління визначаються економічною політикою (держави, фірми, підприємця). Що вона собою являє?

Економічна політика - це сукупність науково сформульованих ідей і положень, довгострокових і найближчих завдань, цілеспрямованих дій, з допомогою яких здійснюється керівництво економікою (підприємством). Тобто - це розробка й проведення в життя системи господарських заходів, скерованих на розвиток і підвищення ефективності виробництва.

Економічна політика, щоб бути дійовою, не повинна бути результатом вольових, випадкових рішень окремих осіб, тих чи інших владних структур. Її зміст визначається вимогами об'єктивних економічних законів (мова про це піде в наступних темах). Тому ефективність, дійовість економічної політики, а в остаточному підсумку ефективність системи управління, залежить від того, наскільки повно й чітко економічна політика відображає ці вимоги. А від чого це залежить?

Економічні закони, характер і механізм їх дії, вимоги вивчає економічна теорія. Отже, щоб бути ефективною, економічна політика повинна спиратися на концепції, рекомендації, які розробляються економічною теорією. Будь-які спроби в економічній діяльності обійти вимоги економічних законів (зробити так, "як це мені подобається"), особливо на макрорівні, обертається значними економічними втратами, а якщо це робиться тривалий час, то й катастрофою. Повільний характер економічних реформ, негативні наслідки більшості господарських заходів, які проводяться в Україні, починаючи з 1991р., і є результатом того, що вони носять вольовий, випадковий, безсистемний характер. У більшості випадків вони копіюють західні зразки, не відповідають конкретним соціально-економічним і політичним умовам України, а найголовніше, як правило, суперечать вимогам економічних законів.

Лекція №2.
СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО Й СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ЗАКОНІВ.

ПЛАН

1. Поняття виробництва та його фактори. Продуктивні сили.
2. Виробничі відносини.
3. Спосіб виробництва та формації.
4. Економічні категорії. Система економічних законів.
5. Способи прояву економічних законів.
6. Форми прояву економічних законів.
7. Суспільне виробництво.
8. Форми суспільного продукту.

1. Поняття виробництва та його фактори. Продуктивні сили.

Поняття виробництва.

Матеріальною основою життя й поступального розвитку людської цивілізації є виробництво та його прогрес. Тому аналіз загальних економічних основ виробництва як цілісного соціального організму утворює вихідну базу для політичної економії, а саме виробництво виступає загальним об'єктом вивчення.

Різні речі, з допомогою яких люди підтримують своє існування називаються *матеріальними благами*. Їх люди повинні створювати самі.

Людська діяльність, спрямована на створення матеріальних благ (засобів існування) - це й є виробництво.

Фактори виробництва.

Виробництво благ, призначених для задоволення потреб людей, пройшло тривалий історичний шлях розвитку: від добування їжі за допомогою елементарних знарядь первісної людини до сучасного рівня перетворювальної діяльності суспільства. Та все ж будь-яке виробництво, первісне чи сучасне, характеризується деякими спільними рисами. Воно має в основі єдині три компоненти (фактори): робочу силу людини, предмети праці і засоби праці.

Робоча сила - це здатність людини до праці.

Предмет праці - те, на що скерована діяльність людини, з чого вона виробляє необхідні матеріальні блага.

Засоби праці - це інструменти, знаряддя, з допомогою яких люди обробляють предмет праці (наприклад, сировину), виробляючи з нього необхідні засоби існування.

Предмети праці в сукупності з засобами праці складають *засоби виробництва*.

Робоча сила виступає в якості особистого *фактора виробництва*. Це головна творча продуктивна сила суспільства. Засоби виробництва складають *речовий фактор виробництва*. В результаті взаємодії факторів виробництва створюється продукт праці, призначений задовольняти ті чи інші потреби людей. Сама ж праця, в результаті створення корисних матеріальних благ (продукту, послуг і т. ін.), виступає як *продуктивна сила*.

Кількісне відношення обсягу (маси) виробленого продукту (послуг) до затрат праці, затраченої на їх виготовлення, характеризує продуктивність праці.

Продуктивні сили.

Продуктивні сили суспільства - це сукупність особистих і речових факторів виробництва в їх взаємодії та взаємозв'язку.

Продуктивні сили - це одне з основних понять політичної економії. Історія розвитку людства являє собою процес зміни, розвитку і вдосконалення засобів праці, людей, їх виробничого досвіду, навичок до праці, вміння користуватися *знаряддями праці*. Тому рівень розвитку продуктивних сил виступає як найважливіший критерій і найбільш змістовний показник суспільного прогресу.

Перехід від одного етапу розвитку суспільства до наступного не перериває розвитку й не вимагає знищення наявних продуктивних сил, щоб усе починати заново. Навпаки, нові суспільні сили, які приходять до влади, можуть остаточно довести свої переваги, якщо вони максимально використані створені в старому суспільстві (на попередньому етапі розвитку) продуктивні сили та за-

безпечать їх піднесення на якісно більш високий рівень. Принцип „ ми старий світ зруйнуємо, а потім збудуємо нове життя” був притаманний революційним епохам. Але і зараз, у період еволюційної зміни суспільного ладу в Україні, деякі деструктивні сили намагаються знищити не лише політичні структури старого ладу, а й ушент зруйнувати економіку для того, щоб, як обіцяється, на новому місці збудувати нове життя. Економіка України набула рис колоніальної і все більше стає сировинним придатком провідних країн Заходу, постачальником дешевої робочої сили, ринком збуту залежаних товарів та застарілих технологій.

Продуктивні сили - це не просто сукупність людей, що володіють певним виробничим досвідом та засобами виробництва. Вони, в першу чергу, відображають відношення суспільства до природи. Людина - це біосоціальна істота. Тобто, з одного боку, вона є породженням природи й не може існувати без *природного середовища*, яке є для неї джерелом матеріального існування. Ще А.Сміт говорив, що праця є батьком багатства, а земля (природа) його матір'ю. А з іншого боку, людина може жити, діяти й розвиватися лише будучи включеною в суспільний зв'язок з іншими людьми, тобто в певне *соціальне середовище*.

Ця двоїстість людини зумовлює той факт, що вона, з одного боку, щоб забезпечити собі матеріальне існування, вступає в певні відношення з природою, використовує природний матеріал, переробляє його й створює необхідні для життя матеріальні блага. Саме ці відносини між людиною та природою, які характеризують виробничий, технологічний зв'язок у суспільному виробництві, складають основний зміст продуктивних сил.

2. Виробничі відносини.

Виробничі відносини. Люди ніколи не працюють відокремлено один від одного. Так чи інакше вони пов'язані в своїй виробничій діяльності і створення матеріальних благ завжди є суспільним процесом. *Будь-яке виробництво має суспільний характер*. А це означає, що в процесі виробництва люди вступають у відносини не лише з природою, але й між собою. І ці відносини отримали назву *виробничих або економічних відносин*.

Виробничі відносини не слід розуміти лише як відносини, що виникають між людьми безпосередньо в процесі виробництва матеріальних благ або послуг. Під виробництвом, а точніше "суспільним виробництвом", економісти розуміють весь процес відтворення, який включає в себе чотири ланки (стадії):

- Безпосередньо *виробництво* як процес створення матеріальних благ (послуг);
- *Розподіл*, в результаті якого кожен учасник суспільного виробництва отримує свою частку у виробленому національному продукті;
- *Обмін*, в процесі якого отримана частка при розподілі (натуральна, грошова) обмінюється на необхідні конкретні засоби існування;
- *Споживання* - тут вироблений продукт завершує свій рух, відбувається його кінцеве споживання, й тим самим дається поштовх до початку нового виробничого циклу.

У даному випадку виробництво розглянуто в його найголовнішій іпостасі - як основа життєдіяльності людей. Але ж виробництво, доставляючи засоби існування людям, обслуговує й само себе. Тому в кожній з названих стадій виконуються й чисто виробничі функції. Так, на стадії виробництва ми бачимо виробництво не лише предметів споживання, а й *засобів виробництва*. В процесі розподілу розподіляється, окрім продукту, *робоча сила* та *засоби виробництва* між різними сферами, галузями й підприємствами соціально-економічної системи. Виробнича функція стадії обігу проявляється в *обміні діяльністю*, а на стадії споживання паралельно з особистим діє *виробниче споживання*.

На всіх цих стадіях суспільного виробництва люди вступають між собою в певні відносини. Тому, коли говориться про виробничі відносини, розуміється під ними вся їх сукупність. А саме: відносини виробництва, розподілу, обміну й споживання.

Суть і основу названих відносин складають відносини власності на засоби виробництва. Тому що вони характеризують: по-перше, суспільний спосіб поєднання робітника із засобами виробництва; по-друге, відносини між людьми з приводу привласнення засобів і результатів виробництва; по-третє, умови розпорядження і використання факторів і результатів виробництва, тобто ту суспільну форму, у якій відбувається виробництво. Отже, відносини власності визначають, у чийх інте-

ресах ведеться виробництво, тип суспільства, а також його класову і соціальну структуру. Ця група виробничих відносин отримала назву соціально-економічних відносин. Саме тому марксистська політекономія виділяє їх як свій специфічний предмет вивчення.

Проте виробничі відносини виникають не лише з приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ або привласнення засобів і результатів виробництва. Вони виникають також і в процесі організації виробництва та управління ним.

Ця група відносин називається **організаційно-економічними відносинами**. Специфіка організаційно-економічних відносин полягає в тому, що вони характеризують лише стан виробництва, відображають особливості розвитку факторів виробництва, їх суспільну комбінацію. При цьому не зачіпаються соціально-економічні форми виробництва (феодалізм, капіталізм, соціалізм тощо). Тому організаційно-економічні відносини можуть мати спільний зміст на різних історичних ступенях розвитку. Це, наприклад, поділ праці, спеціалізація та кооперація праці, комбінування виробництва тощо.

Підкреслюючи інертність організаційно-економічних відносин до відносин власності на засоби виробництва, в той же час слід пам'ятати, що саме виробництво, а, отже, й організаційно-економічні відносини є похідними від відносин власності. Історично будь-яке виробництво починається з привласнення кимось (общиною, державою, колективами людей або приватними особами) засобів виробництва. А потім, вони функціонують як самостійні, що створює зовнішню видимість непричетності їх до власності на засоби виробництва. Це служить підставою багатьом економістам стверджувати, що предметом політекономії повинні бути саме організаційно-економічні відносини, бо їх вивчення дає, можливість, абстрагуючись від соціально-економічних відносин, вирішити завдання, як в умовах обмеженості ресурсів забезпечити економічне зростання й задовольнити безмежні потреби людей.

Отже, структура виробничих відносин суспільства неоднорідна. Вона включає в себе соціально-економічні та організаційно-економічні відносини. Основою ж усіх виробничих відносин виступають відносини власності. **В сукупності всі ці відносини складають систему виробничих відносин суспільства.**

Економічний базис – сукупність виробничих відносин певного суспільства.

3. Спосіб виробництва та формації.

Продуктивні сили та виробничі відносини знаходяться у взаємозв'язку, взаємодії й суперечливій єдності, яка виступає внутрішнім джерелом розвитку суспільного виробництва. В чому це проявляється? Це проявляється в тому, що виробничі відносини встановлюються не по волі людей, не за їхнім бажанням. Той чи інший тип виробничих відносин - результат певного рівня розвитку і характеру продуктивних сил. "У суспільному виробництві свого життя, - писав К.Маркс, - люди вступають в певні, необхідні, від їхньої волі незалежні відносини - виробничі відносини, які відповідають певному ступеню розвитку їхніх матеріальних продуктивних сил". У свою чергу, виробничі відносини, утворюють суспільну форму, в якій розвиваються продуктивні сили, надають цьому розвиткові соціальної визначеності.

Єдність і взаємодія продуктивних та виробничих відносин утворюють спосіб виробництва.

Спосіб виробництва в єдності з надбудовою (з усіма характерними для неї формами життєдіяльності: ідеологічними, політичними, соціальними і т.д.) утворюють суспільно-економічну формацію.

4. Економічні категорії. Система економічних законів.

Економічні категорії.

Розвиток економіки (суспільного виробництва) не є випадковим процесом. У ній, як і в природі, через зовнішній, здавалося б, хаос, прокладає свій шлях необхідність закономірного розвитку. Тобто мова йде про те, що економічні (господарські) процеси направляються внутрішніми, властивими саме їм законами.

Звичайно, це не заперечує існування випадкових явищ, непередбачених ситуацій, які не вписуються у загальну логіку розвитку. Чому? Тому, що **закони проявляються не в кожному окре-**

тому явищі, а у вигляді пануючої тенденції, яку можна виявити лише у всій сукупності явищ і процесів, що відбуваються.

Пізнавання суті цих явищ і процесів відбувається шляхом абстрагування від випадкових, одиничних, поверхових ознак і на цій основі виявлення родових (основоположних) ознак економічного явища, ознак, які відображають в узагальненому вигляді найбільш суттєві його сторони. Такий підхід до вивчення економічних явищ і процесів дає можливість сформулювати свої категорії і поняття.

Категорія політекономії - це найбільш загальне логічне поняття, що відображає суть реально існуючого економічного явища, яке проявляється в певному виробничому відношенні. Або інакше - це теоретичне відображення реально існуючих виробничих відносин людей. Наприклад: товар, гроші, вартість, капітал.

Надбудова – система ідеологічних відносин, поглядів (політичних, правових, філософських, естетичних та ін.) і відповідних їм установ.

Система економічних законів.

Процеси, які відбуваються в політекономії складні і багатогранні. Не може бути якогось єдиного закону функціонування економіки, економічних процесів. Закони економіки різноманітні й різнобічні. Зокрема, серед них можна виділити три основних групи законів:

Першу групу утворюють загальні економічні закони. Це закони, які діють у всіх без винятку способах виробництва. Вони відображають:

- а) загальну спрямованість поступального розвитку суспільного виробництва;
- б) об'єктивні основи зростання його ефективності;
- в) розвиток організаційно-економічних відносин;

г) діалектику взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин. Отже, загальні економічні закони відображають, як правило, внутрішні, сталі й суттєві зв'язки, властиві процесу взаємодії людини з природою і які є однаковими на всіх етапах розвитку людського суспільства. Серед них слід виділити закон зростання продуктивності праці або, як його ще називають, закон економії часу, закон відповідності виробничих відносин характеру й рівню розвитку продуктивних сил, закон усуцільнення виробництва й праці, закон зростаючих потреб.

Другу групу утворюють специфічні економічні закони. Це закони, що діють лише в межах одного способу виробництва. Вони виражають сутність історично визначених виробничих відносин, які виникають на основі тих чи інших форм власності на засоби виробництва, характерних для якогось конкретного суспільного ладу. Так, наприклад, феодалізм має свої специфічні економічні закони, капіталізм - свої, а соціалізм - інші.

Будь-який спосіб виробництва має багато властивих йому специфічних законів, кожний з яких регулює функціонування якоїсь окремої сфери (галузі) економічної системи. Але серед них виділяється один, який виражає найбільш глибокі зв'язки даного способу виробництва, його мету й засоби досягнення цієї мети. Цей закон називається основним економічним законом формації.

До третьої групи економічних законів належать закони, які не можна віднести ні до загальних, ні до специфічних. Вони виражають такі особливості виробничих відносин, які властиві декільком способам виробництва, і тому діють лише в їхніх межах. До них відносяться, наприклад, закони товарного виробництва: закон вартості, закон попиту й пропозиції, закон грошового обігу. Ці закони отримали назву особливих законів.

Специфічні економічні закони відрізняють один соціальний ступінь розвитку суспільства від іншого.

Загальні економічні закони, відображаючи поступальний процес розвитку суспільного виробництва, пов'язують економічну історію суспільства в єдине ціле.

Особливі закони дають можливість з'ясувати специфіку функціонування ринкової економіки. Така роль різних типів економічних законів визначає й порядок їх вивчення.

5. Способи прояву економічних законів.

Економічні закони за характером дії є об'єктивними, тобто діють незалежно від того, хочуть того люди чи ні. Проте це не означає, що люди безсилі перед економічними законами. Вони мо-

жуть вивчати їх, пізнавати механізм їхньої дії і на основі цього використовувати в своїх інтересах. Саме політекономія й дає можливість пізнавати вимоги об'єктивних економічних законів, а економічна політика, яка будується на рекомендаціях політекономії, — використовувати свідомо ці закони в інтересах суспільства. йшла у першій .

Звідси випливає дуже важливий висновок: механізм функціонування й розвитку будь-якого способу виробництва, незважаючи на те, що в *остаточному підсумку* він визначається вимогами об'єктивних економічних законів як невід'ємний елемент, передбачає сукупність *свідомих, вольових дій* людей. Особливо зростає роль свідомого фактора в умовах великомасштабного й складного виробництва.

Проте така роль свідомого фактора не говорить про те, що люди вільні в своїй економічній, господарській діяльності поступати так, як їм заманеться. Люди в своїй практичній діяльності зрештою підкоряються тій об'єктивній необхідності, яка диктується вимогами економічних законів. Що ж спонукає людей діяти так, а не інакше, тобто не так, як їм заманеться? Чи не можуть вони, маючи розум і свободу волевиявлення, діяти всупереч економічним законам? Відповіді на ці запитання мають принципове значення для розуміння об'єктивності всього ходу розвитку людського суспільства. Розуміння того, що це процес не випадковий, а закономірний, що розвиток суспільства може й повинен йти лише в такому, а не в іншому напрямку.

Річ у тім, що *спонукальним мотивом* господарської діяльності людей виступають їхні *економічні інтереси*. Саме вони націлюють на діяльність людей у напрямках, які диктуються об'єктивними законами. Так, наприклад, фермери або ремісники як дрібнотоварні виробники в силу своїх економічних інтересів змушені рахуватися з законами ринку, які диктують їм ціни, обсяги й асортимент продукції, що виробляється. Підприємець, бажає він того чи ні, не може не прагнути до привласнення *максимально можливого прибутку* . До цього його теж спонукає економічний інтерес і закони ринку - інакше не виживе у конкурентній боротьбі. Нарешті, в умовах багатофакторного, складного й великомасштабного виробництва планове, регульоване ведення господарства - це не просто побажання, а необхідність, породжена суспільним економічним інтересом. Інакше висока ефективність виробництва не буде забезпечена, а отже, не зростатиме добробут людей.

Звичайно, дрібний виробник може поступати так, як йому заманеться, може не рахуватися із законами ринку. Але платою за це буде його розорення й зубожіння. Банкрутство чекає й підприємця, якщо він наважиться ігнорувати закони, що примушують його до все більшого розширення виробництва (справи) з метою отримання все більшого прибутку. Нарешті, складне, велике за обсягами виробництво ніколи не дасть великої ефективності, якщо воно не буде координуватися й направлятися з одного центру. Тобто, будь-які дії людей, що йдуть всупереч вимогам економічних законів, неминуче ведуть до господарських труднощів і значних економічних втрат. Економічні закони „не прощають” тим, хто ігнорує їхні вимоги й хоче будувати господарське життя на свій розсуд.

Сказане означає, що об'єктивні економічні закони спонукають людей до певних дій, диктують логіку їхньої поведінки з допомогою економічних інтересів. Тому саме інтереси разом з потребами й стимулами (про що мова буде в наступних темах) утворюють найважливішу ланку в дії і прояві економічних законів. Саме через них об'єктивна необхідність прокладає собі дорогу, приводить у рух господарську діяльність людей.

Економічні інтереси - категорія, що виражає об'єктивно зумовлені матеріальні (економічні) потреби людей. Або це усвідомлена потреба, яка перетворилася на спонукальний мотив діяльності чи поведінки людей, колективів, суспільства.

Вивчаючи економічні закони, політекономія виділяє два основних способи їх прояву: *стихийний і свідомий*. Стихийний - коли люди в своїй господарській діяльності ігнорують їхні вимоги. Закони все одно діють, але діють як сліпа руйнівна сила. Яскравим прикладом того є економічна політика, яка проводиться в Україні уже впродовж шести років некомпетентними (щоб не сказати більше) політиками в угоду МВФ. Результатом є незнане історією скорочення й занепад національного виробництва у відносно нормальних умовах існування країни. Не було ні війн, ні збройних конфліктів, ні природних катаклізмів, а виробництво ВВП через суперечливі дії урядів (які змінювалися, як у калейдоскопі), що йшли всупереч вимогам економічних законів, бо силовими методами здійснювались економічні реформи, скоротилося за шість років на 70% і продовжує скорочуватися далі. *Свідомий* - коли люди вивчають вимоги економічних законів і відповідно до них, свідомо

використовуючи механізм дії економічних законів через економічну політику, будують свою господарську діяльність. За цих умов економічні закони проявляються як пізнана необхідність, і їхня дія підпорядковується інтересам суспільства.

Отже, економічні закони, рахуємося ми з ними чи ні, все одно діють. Тільки в умовах, коли люди їх враховують, вони служать їм на користь. Коли ж закони ігноруються, вони діють всупереч інтересам людей.

6. Форми прояву економічних законів.

Наступним кроком у теоретичному аналізі економічних законів є розгляд тих конкретних форм, через які проявляється господарській діяльності їхня глибинна сутність (зміст) у реальній господарській діяльності людей. Саме через господарську практику економічні закони виявляють себе, виходять як би на поверхню економічного життя. І саме тут, у господарській діяльності, люди стикаються з ними.

Конкретні господарські форми, в яких проявляються економічні закони, дуже багаточисельні й рухомі. Тобто один і той же закон може проявитися в найрізноманітніших формах. Так, закон вартості проявляється через ціни на товари, заробітну плату, майнову диференціацію товаровиробників тощо. Закон економії часу знаходить своє вираження в зростанні продуктивності живої праці, зниженні матеріаломісткості продукції, підвищенні капіталовіддачі. Різноманітність форм прояву економічних законів залежить від тих конкретних історичних умов, у межах яких вони діють.

Конкретні господарські форми являють собою зовнішній пласт виробничих відносин, тобто ті відносини, які складаються в повсякденній практиці господарювання. Саме вони в першу чергу сприймаються свідомістю людей і є об'єктом безпосереднього впливу на них господарюючих суб'єктів (держава, фірма, підприємець). У зв'язку з цим слід розрізняти категорії суті й категорії явища.

Категорії суті відображають зміст економічних законів. Для закону економії часу - це економія часу. Для закону вартості - вартість. Ці категорії **мениш рухомі**, бо виражають зв'язки глибинні, стійкі, такі, що постійно повторюються.

Категорії явища - це конкретні форми прояву суті економічних законів. Вони, на відміну від категорій суті, досить рухомі й мінливі бо залежать від конкретних соціально-економічних умов їх застосування. Наприклад, ціни, заробітна плата, економічні пропорції, тощо.

Слід мати на увазі, що категорії явища (тобто форми прояву закону) бувають різної глибини. Так, категорія зарплати більш глибока по відношенню до її форм - погодинної і відрядної, а останні у свою чергу, є більш глибокими по відношенню до конкретних форм організації заробітної плати. А це означає, що необхідно розрізняти, для того щоб найбільш ефективно використовувати економічні закони в своїй господарській діяльності, головні й похідні форми прояву законів.

Чим ближче до поверхні життєвих реалій розташовані ті чи інші форми, тим вони різноманітніші, тим більшою мірою виявляється їхній похідний характер і відірваність від сутності закону, залежність від зовнішніх, несуттєвих факторів. На основі цього складається хибне враження, що ці форми існують автономно й формуються під впливом лише зовнішніх, другорядних факторів.

Реакція господарюючих суб'єктів у практичній господарській діяльності саме на це хибне враження може привести до прийняття неефективних, а іноді й безперспективних рішень.

Розглянуте дозволяє зробити дуже важливий у теоретичному й практичному відношенні висновок. А саме: одна й та ж сутність (закон) проявляє себе в реальному житті **неоднозначно**. А це означає, що немає й не може бути єдиної, придатної на всі випадки життя, раз і назавжди даної системи форм прояву економічних законів. Наприклад, форм оплати праці, цін і т.д. Вони повинні застосовуватися й змінюватися з урахуванням конкретних соціально-економічних умов. Але не довільно, реагуючи лише на чисто зовнішні фактори, а виходячи з вимог об'єктивних економічних законів, тобто з їхньої суті.

Нарешті, розмаїття конкретних форм прояву економічних законів породжує складну проблему вибору в господарській діяльності різних рівнів. Це одне з найвідповідальніших і складних завдань економічної політики, бо саме форми прояву економічних законів і є основними інструментами управління економікою.

Використання економічних законів

Вище мова йшла про те, що вивчаючи вимоги й механізм дії економічних законів, люди можуть використовувати їх у своїх інтересах, тобто будувати свою господарську діяльність у руслі вимог цих законів і тим самим забезпечувати високу ефективність своєї праці в суспільному виробництві як основному джерелі багатства.

Конкретно це здійснюється, про що говорилося в першій темі, шляхом проведення певної економічної політики, побудованої на вимогах економічних законів. Вищою глобальною метою економічної політики на будь-якому рівні (держави, фірми, окремого підприємця) повинно бути досягнення високої ефективності діяльності, яка забезпечує: зростання добробуту всіх членів суспільства та всебічний розвиток особистості, якщо мова йде про макрорівень, а на мікрорівні - високі прибутки фірми й підприємцям. Розробка ефективної економічної політики вимагає певної системи знань.

7. Суспільне виробництво.

Розкриваючи основу життя людського суспільства, ми в першому питанні з'ясували, що таке виробництво. Проте політекономія має справу не з будь-яким конкретним виробництвом. Вона вивчає закономірності функціонування суспільного виробництва. Що ми під ним розуміємо?

Суспільне виробництво - це сукупність індивідуальних виробництв (підприємств, фірм) в їхньому взаємозв'язку, взаємодії, взаємозумовленості та взаємозалежності.

Суспільне виробництво структурно неоднорідне. Воно включає в себе два види (сфери) виробництв: матеріальне та нематеріальне виробництво.

Суспільний продукт

У кожному конкретному випадку результат виробництва - це певний продукт: верстат, трактор, хліб, тканини і т.д. Результатом суспільного виробництва є суспільний продукт. Суспільний продукт - синтезоване поняття. До його складу входять різноманітні матеріальні й нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях виробництва. Він являє собою всю суму матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу. Як правило, за рік. У практиці господарювання суспільний продукт розраховується по-різному, і тому в реальному житті ми маємо справу з різними його формами залежно від того, які елементи включають до його складу.

8. Форми суспільного продукту.

Однією з форм суспільного продукту є валовий суспільний продукт (ВСП). Статистичні органи розраховують його як суму виробленої за рік валової продукції всіх галузей матеріального виробництва.

При визначенні величини ВСП до його складу завжди включається повторний рахунок виробничих затрат окремих галузей. Річ у тім, що до його вартості включається не лише вартість готового, а й вартість проміжного продукту (сировина, паливо, матеріали), який для відповідних галузей (добувної промисловості) виступає як готовий продукт. Повтор цей може бути багаторазовим, що суттєво збільшує вартість ВСП.

Наприклад у вартість добутої нафти спочатку включається у валову продукцію нафтодобувної промисловості. Потім, при виготовленні бензину, - у вартість продукції нафтопереробної промисловості. Далі - у вартість автотранспортних перевезень і т.д. Тому ВСП не дає точного уявлення про ту реальну суму благ, яка створюється протягом року в країні. В зв'язку з цим виникає потреба розраховувати **кінцевий суспільний продукт (КСП)**. Він являє собою всю масу виробленої за певний період часу готової продукції. Тобто, **це продукція, яка надходить в особисте або виробниче споживання, на відновлення спожитих засобів праці та нагромадження в готовому вигляді.** **Отже, КСП є лише частиною ВСП, яка виключає повторний рахунок.** Так, у 1990р. ВСП України (у фактично діючих цінах) становило 288,5 млрд. крб., а кінцевий продукт - лише 131,4 млрд. крб.

Для чого ж тоді потрібні розрахунки ВСП, якщо він не дає реальної картини кінцевої діяльності виробництва? Річ у тім, що ВСП виражає складні госпрозрахункові відносини між підприємствами та галузями економіки. Тому його розрахунки потрібні: а) для госпрозрахункової комерційної діяльності підприємств (фірм); б) суспільство завжди повинно знати, скільки необхідно проміжного

продукту, щоб одержати певну кількість готових до споживання благ. Обчислюється КСП шляхом вилучення з валового продукту повторного рахунку, тобто обороту предметів праці (МЗ) і додавання вартості спожитих засобів праці, що є фондом амортизації (А): $КСП = ВСП - МЗ + А$

ВСП і КСП - це показники матеріального виробництва. Але ж, як було з'ясовано вище, суспільне виробництво включає в себе не лише галузі матеріального, а й галузі нематеріального виробництва. Тому необхідно обраховувати весь результат господарської діяльності.

Здійснюється це за допомогою такого показника, як *валовий національний продукт (ВНП)*.

ВНП обчислюється не за виробничим принципом (як попередні показники), а як сума кінцевих доходів, які отримують підприємства, організації, установи й окремі громадяни в усіх галузях і сферах народного господарства. Його складовими частинами є: а) вартість спожитих населенням предметів споживання та послуг; б) вартість державних закупок; в) капітальні вкладення; г) сальдо платіжного балансу.

Цей показник широко використовується при аналізі соціально-економічного розвитку країни та при міжнародних порівняннях. Це зумовлено тим, що він відображає кінцеві результати господарської діяльності країни, той продукт і послуги, які йдуть на споживчі потреби, інвестиційну діяльність, експорт та інші цілі ВНП - один з найпоширеніших показників, який застосовується на Заході при визначенні рівня соціально-економічного розвитку країни.

При всіх позитивних якостях цей показник має теж певні недоліки: а) він не показує джерело доходів; б) штучно завищує доходи, бо включає повторні рахунки; в) не відображає реальний стан виробництва, бо безпосередньо з ним не пов'язаний. Прикладом може бути сучасна Україна. Доходи певної категорії людей неймовірно зростають при катастрофічному скороченні виробництва.

Найважливішим результативним показником розвитку економіки країни є *чистий продукт (ЧП)*. Він являє собою частину ВСП або нову створену вартість за рік, тому, що є результатом живої праці затраченої в даний період. Це реальний доход, який суспільство може використовувати для особистого споживання, а також для розвитку виробництва. В політичній економії і сучасній обліково-статистичній практиці ЧП отримав назву національного доходу. Він же валовий доход (суть, виробництво, розподіл і перерозподіл національного доходу розглядаються в спеціальній темі).

Кількісно ЧП – це різниця між ВСП і вартістю спожитих засобів виробництва (ЗВ).

$$ЧП = ВСП - ЗВ$$

Лекція №3.

ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

ПЛАН

1. Економічний зміст власності та її еволюція
2. Типи, види й форми власності.
3. Основні тенденції у відносинах власності на сучасному етапі. Концепції персоніфікації власності.
4. Сучасний стан відносин власності в Україні. Сутність перехідного періоду.
5. Роздержавлення та приватизація власності в Україні.

1. Економічний зміст власності та її еволюція

Будь-яка виробнича діяльність людей починається з відносин власності. Так, щоб розпочати виробництво матеріальних благ, необхідно спочатку оволодіти (привласнити) об'єктивними умовами виробництва: землею, засобами і предметами праці. Хто привласнив засоби виробництва, той стає господарем продуктів виробництва, розподіляє їх і обмінює в своїх інтересах. Тому, коли говоритися про власність, мова йде в першу чергу про те, кому належать засоби виробництва та вироблений продукт, матеріальні та духовні блага.

Що ж розуміється під власністю? Західна економічна наука, беручи до уваги лише юридичний аспект (право володіння, користування, розпорядження), зводить поняття власності до її речових об'єктів і визначає власність як відношення людини до речей (об'єктів власності). Марксистська

політекономія, роблячи наголос на економічній основі (поділ праці, купівля, продаж, спадщина об'єктів власності), визначає власність як певні економічні відносини між людьми з приводу привласнення ними матеріальних благ.

Ми ж, розглядаючи власність як об'єктивні відносини між людьми з приводу привласнення ними об'єктів власності й насамперед, засобів виробництва, в її економічному змісті будемо розрізняти два аспекти: а) матеріально-речовий (відношення людей до об'єктів власності і б) соціально-економічний (відносини між людьми в зв'язку з привласненням ними об'єктів власності).

Зумовлено це тим, що в практичній господарській діяльності тісно переплітаються стосунки між людьми з приводу об'єктів власності з відносинами людей до самих об'єктів власності, їх використання з найбільшою для себе вигодою. Така вигода може бути досягнута лише тоді, коли господарюючий суб'єкт має право розпоряджатися об'єктом власності, користуватися результатами його функціонування. Тому, розкриваючи економічний зміст власності, можна дати таке її визначення.

Власність - це сукупність виробничих відносин між людьми з приводу привласнення ними об'єктів власності, в першу чергу засобів виробництва, які породжують право володіння, користування й розпорядження цими об'єктами та результатами їх функціонування.

Проте значення власності визначається не лише тим, що вона породжує право володіння, розпорядження й користування, - це її зміст у вузькому розумінні. В широкому плані значення власності полягає в створенні соціального середовища, в якому функціонує суспільне виробництво (господарюючі суб'єкти).

А конкретно вона визначає:

- умови поєднання робітника з засобами виробництва;
- відносини між людьми з приводу привласнення засобів і результатів виробництва;
- умови розпорядження й використання факторів виробництва.

У всіх цих випадках люди опиняються в певних відносинах один до одного. Отже, зводити відносини власності лише до відносин, які виникають у процесі користування об'єктами власності, означає не виправдане звуження їхнього змісту так само, як і обмеження їх лише відносинами між людьми з приводу привласнення об'єктів власності.

Виходячи з розглянутого, можна зробити висновок, що власність, особливо на засоби виробництва, є основоположною економічною категорією. Саме вона визначає соціально-економічну структуру суспільства, економічне й політичне становище класів, соціальних груп людей і взаємовідносини між ними, бо складає основу всіх виробничих відносин суспільства та визначає їхню суть.

Еволюція власності

Відображаючи найсуттєвіші, первісні відносини людей, власність не є застиглою категорією. Форми її прояву в історичній перспективі постійно змінюються й вдосконалюються відповідно до змін, що відбуваються в продуктивних силах суспільства. Як же історично цей розвиток відбувається та які тенденції в ньому можна відзначити?

Історично першим типом власності, з якого почався розвиток людського суспільства і який тисячоліття панував у ньому, була усупільнена (колективна) власність спочатку у формі племінної (матріархат, патріархат), а потім общинної (сільська й міська корпоративна) власність. Низький рівень розвитку продуктивних сил зумовлював той факт, що люди спільно (колективами) добували засоби до існування (примітивність знарядь праці унеможлиблювала виживання окремої людини в боротьбі з природою) і спільно їх споживали. Лише в такий спосіб людство могло вибороти своє право на життя. Згодом розвиток продуктивних сил, вдосконалення самої людини, зміни умов її життя приводять до формування нового типу власності - приватної. Усупільнена (колективна) власність трансформується в свій різновид - державну власність.

Ці два типи власності (суспільна й приватна) на різних етапах історичного розвитку суспільства виступали в найрізноманітніших формах, відображаючи соціально-економічну природу пануючого суспільного ладу. Розглядаючи тривалу історичну еволюцію форм власності, можна відзначити цікаву тенденцію в цьому процесі. На перших етапах свого розвитку людство використовує колективні форми власності. Поява можливості індивідуального виживання (на основі подальшого розвитку продуктивних сил) породжує приватну власність

Приватна власність на засоби виробництва була історично першим типом власності, який породив право індивідуального розпорядження товаровиробників продуктами своєї праці і їх еконо-

мічне відокремлення (на цій основі) один від одного й від суспільного виробництва. Це в поєднанні з суспільним поділом праці, стало вирішальною умовою формування ринкової економіки (про що мова піде далі), яка дала величезний поштовх для розвитку продуктивних сил. Державна власність у цю епоху ототожнювалася з власністю можновладців (фараонів, царів, королів, феодалів тощо). Її суспільні функції були вкрай обмежені й зводилися в основному до утримання армії й апарату адміністративного управління.

Проте зростання масштабів виробництва та його ускладнення, абсолютне збільшення населення на планеті та зростання його потреб породили ряд нових проблем економічного, соціального, екологічного суспільного характеру. Виявилось, що класична (особиста) приватна власність і основана на ній ринкова економіка не спроможна розв'язати ці проблеми.

В зв'язку з цим починають виникати й набувати все більшого значення нові форми приватної власності, які передбачають перехід від індивідуальної до усупільненої приватної власності: акціонерна, колективна, групова, пайова тощо. А державна власність своїми джерелами й функціями набуває теж все більш суспільного характеру. Тобто, починає діяти не лише в інтересах певних верств суспільства, а в інтересах більшості його членів. Склалася, на перший погляд, досить парадоксальна, а з точки зору діалектичної логіки, цілком закономірна ситуація - в розвинутих країнах світу досить рельєфно окреслюється зближення функцій різноманітних форм державної та приватної власності, що в перспективі, на основі подальшого розвитку науково-технічного прогресу, трансформації соціально-економічних систем у бік їх соціалізації (про що мова далі), може привести до формування оновленого типу усупільненої власності - загальнонародної.

У зв'язку з цим викликає сумнів твердження деяких вітчизняних політиків і економістів про те, що завдання економічної реформи в Україні полягає в переході від суспільної власності до приватної. Чому? Тому, що, по-перше, як показано вище, світова тенденція розвитку форми власності діє в протилежному напрямку. По-друге, замовчується, що приватна власність може бути принципово різною за своїм соціальним змістом. Ті форми приватної власності, які були характерні для капіталізму епохи вільної

конкуренції, коли в одній особі поєднувалися капіталіст-власник і капіталіст-підприємець, ще в кінці 19 ст. почали все більше поступатися місцем груповій капіталістичній власності.

Тепер практично всі найкрупніші підприємства західного світу існують на основі не індивідуальної, а групової власності, що свідчить про зростання процесу усупільнення власності, а не навпаки. Первісна ж форма приватної власності, для якої характерне індивідуальне володіння й розпорядження власністю, залишається переважно на периферії економіки, тобто в сільському господарстві, ремісництві, торгівлі, сфері послуг. Причому, й тут загальною закономірністю є звуження сфери дії індивідуальної приватної власності.

2. Типи, види й форми власності.

Отже, в процесі свого історичного розвитку суспільство використовує два основних типи власності - суспільний і приватний.

Суспільна власність характеризується спільним привласненням засобів виробництва й виробленого продукту. Можна виділити два основних види цієї власності: а) власність народу в цілому, зокрема в Україні такою власністю поки що залишається земля; б) власність окремих колективів.

Реальними формами суспільної власності є загальнонародна, державна, кооперативна, акціонерна, власність господарських товариств, громадських організацій тощо.

Приватна власність характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, й вироблений продукт, належать приватним особам. Вони можуть привласнити продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють два види приватної власності - трудову й нетрудову.

Трудова приватна власність основана на власній праці власника або членів його сім'ї. Основною формою такого виду власності є дрібнотоварне фермерське, ремісниче, одноосібне господарство, де власник і робітник виступають в одній особі. Йому ж належить і вироблений продукт.

Нетрудова приватна власність основана на використанні найманої (чужої) праці. Вона передбачає відокремлення власника від безпосередньої участі в процесі виробництва (працює найманий робітник), а безпосереднього робітника (найманого) - від засобів виробництва (бо вони йому не належать). Тобто, власник і робітник - це різні особи. Цим закладаються основи малоефективної

праці робітника, тому що продукт виробництва належить не йому, власникові засобів виробництва. Формами нетрудової приватної власності історично були рабовласницька, феодалська, приватнокапіталістична.

3. Основні тенденції у відносинах власності на сучасному етапі. Концепції персоніфікації власності.

На сучасному етапі людство в своєму розвитку вступило в таку фазу, коли досягнутий рівень добробуту може підтримуватися й зростати лише за умови зростання самостійності, підвищення відповідальності, активної участі в прийнятті рішень і зацікавленості в результатах праці безпосередніх робітників - головного фактору виробництва. Це об'єктивно вимагає передачі хоча б частини прерогатив власника особам найманої праці, перетворення їх на співвласників та співправителів виробництва. Тобто, необхідно подолати те відокремлення робітника від засобів виробництва, яке породжує приватна капіталістична власність, знецінюючи матеріальні стимули до ефективної праці. Зробити це можна шляхом персоніфікації власності, тобто розосередженням її серед усіх працюючих.

Ідея перетворення найманого робітника на співвласника була порушена ще соціалістами-утопістами і в тій чи іншій формі прослідкується в усій історії становлення й розвитку капіталізму. В міру концентрації капіталу та ускладнення відносин власності акценти переносилися на різні аспекти цієї ідеї. У США, наприклад, як реакція на небезпеку концентрації капіталу в руках вузької групи монополістів, виникла концепція розосередження власності шляхом передачі акцій найманим працівникам. Законодавчо вона була зафіксована у 1974 р. під назвою "ESOP"1271 (ЕСОП). Формально система акціонерної робочої власності, передбачена ЕСОП, являє собою пайове товариство робітників, яке володіє й розпоряджається акціями підприємств від їхнього імені та в їхніх інтересах.

У Швеції в руслі соціал-демократичної ідеології з'явилася концепція вилучення (інституціоналізація) надприбутків приватних корпорацій у так звані робочі фонди, які повинні відігравати роль інструменту колективної участі трудящих у прибутках і контролі над сукупним капіталом.

Поруч із концепціями, що спираються на ідеологічні засади й певну перебудову суспільних відносин, отримали розвиток і чисто прагматичні концепції. Вони виходять з інтересів розвитку фірми та економіки в цілому. Серед цих концепцій у 80-ті роки 20 ст. отримали певне визначення такі:

- Циклічний підхід англійських економістів і соціологів Г.Рамсея, М.Пуля і Дж. Кроїна. В ньому підкреслюється взаємозв'язок інтенсивності розвитку різних форм участі трудящих у прибутках з економічним циклом і кон'юнктурою. На їхню думку, системи участі в прибутках підвищують життєдіяльність фірми, що дає можливість мобілізувати її внутрішні ресурси й успішно протистояти спаду (рецесії) в окремих галузях або в економіці в цілому.

- Дослідження економічної ефективності різних форм участі в прибутках у зв'язку з їх впливом на динаміку продуктивності праці, а також на соціальну ефективність (зниження рівня конфліктів, підвищення трудової етики).

Форми участі робітників у прибутках

Названі концепції знаходять практичне втілення в країнах Заходу у величезній різноманітності форм участі

трудящих у прибутках і управлінні фірмою. Всі ці форми можна звести в три основні типи:

1. Всі наймані працівники фірми є її співвласниками й повністю здійснюють контроль над управлінням фірмою.

2. Наймані працівники володіють більшою частиною капіталу й здійснюють контроль більшості.

3. Наймані працівники володіють меншою частиною капіталу фірми, рамки контролю й участі в управлінні мінімальні.

У сучасних умовах фірм, які повністю належать працюючим, відносно мало й вони, як правило, невеликі. Наприклад, у Швеції їхня кількість складає лише 26% загальної кількості фірм, а середнє число зайнятих на фірмі не перевищує 35 чоловік. Абсолютна ж більшість фірм, що використовують системи участі в прибутках, належать до третього типу, їхній персонал володіє акціями,

які складають лише незначну частину капіталу фірми, а ступінь їх контролю й участі в управлінні мінімальний. Проте це не знімає загальної тенденції до посилення процесу усупільнення власності в капіталістичному світі. Свідченням того є те, що системи участі в прибутках в тій чи іншій формі практикувалися в розвинутих країнах ще в 30-ті роки. Однак лише з кінця 70-х років, завдяки спеціальному законодавству, починається їх широкомасштабне впровадження. Зокрема, у Великобританії в кінці 70-х і в 80-ті роки були прийняті закони, які надавали пільги при оподаткуванні фірмам, що розподіляли акції між найманими працівниками залежно від розмірів заробітної плати, стажу роботи або надавали їм право купувати акції фірми за фіксованими початковими цінами.

В результаті за першу половину 80-х років питома вага найманих працівників у всіх сферах економіки Великобританії, охоплених системами участі в прибутках, зростає з 13 до 23%.

У США найбільш розповсюджена форма участі найманого персоналу у власності підприємств - програми ЕСОП. Ці програми мають свої особливості в кожній фірмі, але їх об'єднують певні загальні принципи:

- фірма засновує траст-фонд, який викупує акції фірми в її держателів і керує акціонерним капіталом від імені найманих працівників, між якими ці акції розподіляються;
- прибуток, який отримується, частково йде на погашення боргу (кредит, узятий для викупу акцій), частково на дивіденди;
- власники внутрішніх акцій мають часткове або повне право голосу на зборах акціонерів;
- власники внутрішніх акцій мають обмежені права володіння, вони не можуть продавати на біржі або реалізувати їх за повну вартість фірмі до виходу на пенсію. У випадку звільнення з роботи власник внутрішніх акцій отримує компенсацію залежно від стажу роботи у фірмі - від 20 до 70% їхньої вартості;
- учасниками програми можуть бути всі особи найманої праці, які досягли 21 року і працювали в даній фірмі не менше одного року.

Соціальні наслідки

Значним імпульсом для розвитку таких програм у розвинутих країнах світу стала серія законодавчих актів, скерованих на їх економічне стимулювання. Всього до 1990р. було прийнято 17 законів, перший з яких (1977р.) встановив 50% податкових пільг з відсотків від позики, що надається для реалізації програми. Згідно з законом 1986р. встановлені значні пільги, щодо оподаткування прибутків, які розподіляються між учасниками програм. У результаті цього в США число фірм, у яких здійснюються дані програми, зросло з 1600 у 1974р. до 10000 у 1990р., а чисельність найманих працівників, охоплених програмами, з 250 тис. до 10 млн. чоловік¹²⁸¹.

Ще ширше розповсюдження отримала інша форма власності осіб найманої праці - власність, пов'язана з пенсійними та страховими фондами. Так, у США за 1970 - 1986 рр. активи пенсійних фондів збільшилися з 637 млрд. до 1967 млрд. дол., а чисельність пайовиків досягла 68 млн. чоловік, або 52% самодіяльного населення. Широке розповсюдження пенсійних фондів і масова участь у них трудящих дає підстави деяким теоретикам Заходу робити далекосяжні соціально-політичні висновки. Так, відомий американський соціолог П. Дракер у концепції "Соціалізм пенсійних фондів" стверджує, що через пенсійні фонди особи найманої праці стають дійсними "капіталістами", тобто тими, хто реально володіє, контролює й розпоряджається капіталом країни.

Щодо соціалізму П. Дракер, може й перебільшив, бо дійсний контроль і управління капіталом, незважаючи на те, що на ринку капіталів США діє до 1,5 тис. великих пенсійних фондів, знаходиться в руках вузького кола осіб - у декількох сот чоловіків. Але фактом залишається те, що в сучасних умовах відбувається дезінтеграція прав власності. Це означає, що право володіння, розпорядження й користування, яке раніше (при індивідуальній приватній власності) належало одній особі, тепер усе більше розподіляється за функціональною ознакою між широким колом осіб, кожна з яких тією чи іншою мірою стає причетною до використання сукупного капіталу. Відбувається це у вигляді широкого розповсюдження власності: акціонерної, пайової, партнерської, кооперативної тощо.

Цей процес в основі своїй має загальну тенденцію до усупільнення виробництва, зумовлену розвитком продуктивних сил. У сучасних умовах у розвинутих країнах світу він прискорюється рядом факторів. По-перше, проблема власності набуває особливого значення як гарант соціальної захищеності, що в умовах високих темпів НТР розвиток економіки хоч і прогресує, але проходить

нелінійно. Це дестабілізує робочі місця, знецінює деякі професії. За цих умов будь-яка форма співволодіння капіталом розглядається більшою частиною найманих працівників як захист від соціальних негараздів. По-друге, розвиток інноваційних процесів у сучасній економіці неможливий без розкріпачення творчої енергії людей найманої праці. А це вимагає їх участі у співволодінні та управлінні сукупним капіталом. Тому загальна тенденція розширення прав власності та їх розповсюдження на все більш широке коло найманих працівників буде розвиватися й посилюватися.

4. Сучасний стан відносин власності в Україні. Сутність перехідного періоду.

Сучасний стан відносин власності в Україні.

Для України, яка розбудовується на засадах ринкової економіки, проблемою номер один стало реформування відносин власності на засоби виробництва. Чому? Річ у тім, що в Україні, яка в складі Радянського Союзу протягом тривалого часу будувала соціалізм, склалася своєрідна структура власності, в якій переважали її суспільні форми.

Така структура власності формувалась під впливом вимог концепції побудови соціалізму, яка передбачала, що:

- а) соціалізм повинен довести свої переваги перед капіталізмом, на зміну якому він приходить, більш високим рівнем продуктивності праці;
- б) високий рівень продуктивності праці може забезпечити лише велике виробництво, яке має ряд суттєвих економічних переваг перед дрібним виробництвом;
- в) найбільш сприятливим середовищем для зростання продуктивності праці може бути лише суспільна власність на засоби виробництва, яка відкриває простір для розвитку продуктивних сил, бо дає можливість свідомо підтримувати відповідність між виробничими відносинами й продуктивними силами)

Практика побудови соціалізму в СРСР певною мірою підтвердила справедливість такої концепції. Свідченням того є незаперечні факти:

1. Досить високі темпи розвитку радянської економіки (вищі, ніж у країнах капіталістичного світу) впродовж всієї її мирної історії.
2. Плановість, яка базувалася на суспільній власності, забезпечила безкризовий характер розвитку економіки, а отже, неухильне зростання продуктивності праці.
3. Така економіка послужила одним з вирішальних факторів перемоги у Великій Вітчизняній війні з фашизмом.
4. За порівняно короткий строк здійснилась післявоєнна відбудова народного господарства.

Проте в ході формування основ соціалістичного суспільства були допущені суттєві помилки, найважливішою з яких була підміна суспільної власності державною, в результаті чого фактично право розпорядження народною власністю перейшло до рук державного бюрократичного апарату, а безпосередній виробник поступово втратив з нею зв'язок. Так власність стала "нічийною", а працівник - відокремленим від засобів виробництва, хоча формально він залишався їх співвласником.

Надмірне одержавлення власності породило багато негативних наслідків у всіх сферах життєдіяльності суспільства. В економічній сфері - це ігнорування особистих інтересів трудівників і відчуження їх від власності; що підривало Стимули до високоефективної праці; підміна загальнонародних інтересів відомчими, індивідуальними, що породжувало неефективне, а іноді й шкідливе використання загальнонародних коштів, марнотратство; невинувато надмірне обмеження ринкового механізму державним регулюванням, що вплинуло в кінці кінців на темпи економічного зростання.

Все це підірвало довіру народу до соціалістичної ідеї і стало відправним моментом руйнування першої в світі соціалістичної держави. На її теренах утворилися нові самостійні держави, в т.ч. й Україна, які спішно почали реставрувати капіталізм, тобто суспільний лад, що ґрунтується на приватній власності на засоби виробництва.

Отже, можна констатувати, що Україна на сучасному етапі знаходиться в перехідному періоді від соціалізму до капіталізму. Що являє собою цей перехідний період і в чому полягає його основний зміст?

Сутність перехідного періоду

У зв'язку з тим, що соціалізм і капіталізм - це два різнотипні способи виробництва: перший ґрунтується на *суспільній* власності на засоби виробництва, другий - на *приватній*, перехід від соціалізму до капіталізму не може бути одномоментним актом. Ця трансформація передбачає наявність особливого перехідного періоду, впродовж якого повинна бути ліквідована соціально-економічна основа соціалізму з її надбудовою й створено економічний базис капіталізму. Тобто, суспільна власність і система виробничих відносин, збудована на ній, повинна змінитись на приватнокапіталістичну власність з відповідною їй системою виробничих відносин.

Тому основним змістом перехідного періоду від соціалізму до капіталізму повинен бути процес перетворення суспільних форм володіння, розпорядження й користування власністю в форми приватні. А так як це здійснити не можна одномоментно - постановою, указом або навіть прийняттям певного закону, то це означає, що (економічною основою перехідного періоду повинна бути багатоукладна економіка, в якій одночасно співіснують різні форми власності: суспільні, приватні, змішані. Це ж певною мірою передбачає й сучасна ринкова економіка).

5. Роздержавлення та приватизація власності в Україні.

Сучасна перехідна економіка України може ефективно функціонувати лише при наявності в ній різноманітних видів і форм власності. Вони передбачені Законом України "Про власність", прийнятим у 1991р.

Особливістю вітчизняної економіки є те, що вона (про що мова йшла вище) протягом тривалого часу формувалася як державна. Внаслідок цього держава стала монополічним розпорядником 90-100% виробничих фондів, готової продукції. Вона ж централізовано займалася розподілом робочої сили. За цих умов нові види й форми власності могли виникнути лише в результаті подолання державного монополізму на власність. Найпростішим, на перший погляд, способом здійснити це є проведення широкомасштабного роздержавлення та приватизації власності. Проте при всій простоті й зрозумілості цього заходу практика показала, що не все так просто в реальній дійсності, як на папері. Виявилось, що роздавати власність у багатьох відносинах складніше, ніж відбирати. Англія, наприклад, затратила десять років, щоб приватизувати лише десять великих державних підприємств.

Тому необхідно спочатку з'ясувати, який зміст вкладається в поняття "роздержавлення" й "приватизація". Термін "роздержавлення" на Заході відомий давно, і вживається він однозначно за змістом - як передача власності з державного сектора в приватний.

У нас, враховуючи суцільний (тобто в усіх сферах) монополізм, зумовлений пануванням державної власності, в поняття роздержавлення вкладається дещо інший зміст. А саме: ліквідація монополії держави. Тобто, перетворення її із засобу придушення недержавних форм розвитку суспільства в орган, який гарантує: а) різноманітність форм розвитку економіки, соціально-політичної, духовної та інших сфер; б) передачу власності з державного сектору в приватний (юридичним і фізичним особам). А це означає, що однією з суттєвих сторін роздержавлення є перетворення самої держави.

Тому слід розрізняти роздержавлення й приватизацію. Приватизація - це лише етап роздержавлення, який передбачає передання працівникам символу власності на частину засобів виробництва або продаж їх (в т.ч. цілих підприємств) у приватну власність. Роздержавлення ж повинно розв'язувати більш глибокі завдання: подолання соціально-економічної монополії держави; забезпечення альтернативності трудових відносин замість безальтернативного державного найму; перехід до багатоканального формування (економічного регулювання; утворення системи соціальних гарантій і соціального захисту трудящих.

До того ж слід мати на увазі, що роздержавлення повинно передбачити утворення багатоукладної економіки, тобто економіки, в якій співіснують різні форми власності, передбачені Законом "Про власність". А це означає, що воно за своєю суттю передбачає передачу державної власності не лише (і не стільки) громадянам в індивідуальну приватну власність, але й в інші форми володіння. Тому зводити роздержавлення власності до поголовної приватної індивідуалізації (як це практично зараз відбувається в Україні) є, по-перше, звуженням її змісту, а по-друге, - кроком назад, як про це говорилося в попередніх питаннях.

В остаточному підсумку роздержавлення передбачає, що державна власність повинна перейти до рук окремих юридичних або фізичних осіб, що й складає основний зміст приватизації.

Отже, якщо мова йде про роздержавлення власності в **широкому розумінні**, то воно скероване на подолання державного монополізму в економіці й створення умов для формування багатокладної економіки. У вузькому розумінні - це передача власності від держави в колективний і приватний сектор, тобто, приватизація.

Межі роздержавлення.

Роздержавлення власності - головна мета економічної політики на сучасному етапі, оскільки: а)забезпечує рівність усіх форм власності; б)створює необхідні передумови для розвитку відносин; в)через персоніфікацію власності посилює підприємницьку мотивацію зростання ефективності виробництва. У той же час повна ліквідація державної власності на засоби виробництва й передання її у приватні руки (індивідуальні, колективні) може породити нові негативні тенденції: неможливість або послаблення державного регулювання економіки й створення приватних монополій тощо.

В яких же умовах роздержавлення ефективне? В економічній літературі, в рекомендаціях деяких урядових і наукових установ можна зустріти конкретну питому вагу (30-50%), яку повинна обіймати державна власність у всій власності країни. До того ж робляться посилання, що так є в розвинутих країнах світу, а отже, повинно бути й у нас. Але в наших умовах, коли проходить не формування державного сектора, як це відбувалося в країнах Заходу, а роздержавлення величезного (в межах країни) організаційно-економічного комплексу, встановити апіорі - скільки треба „роздержавити” майна, а скільки залишити в державному секторі - витівка безперспективна й навіть шкідлива. Процес роздержавлення не відбувається одночасно й швидко в усіх галузях економіки. Він проходить поетапно, протягом тривалого часу. Тому до нього потрібно підходити, керуючись усією сукупністю інтересів, враховуючи психологію людей, традиції, світовий досвід, а не лише бажання якнайшвидше створити умови для реставрації капіталізму.

До того ж зміна форм власності підприємства не скасовує його монополії (якщо воно було монополістом), не забезпечує зростання ефективності, не гарантує того, що воно запрацює на суспільний прогрес. Світовий досвід роздержавлення й приватизації свідчить, по-перше, що невисока ефективність підприємств державного сектора в розвинутих країнах зумовлена недержавною формою власності. Вони можуть бути висококонкурентними, ефективними, якщо функціонують в умовах конкуренції, живуть за законами ринку, а не розраховують на бюджетне фінансування. По-друге, роздержавлення й приватизація в усіх країнах через деякий час замінюються націоналізацією й реприватизацією. Ці процеси проходять циклічно (Англія, Франція, Австрія). По-третє, державний сектор є тією матеріальною основою, яка дає можливість державі здійснювати регулюючий вплив на економіку, послаблювати соціальну напругу в суспільстві й забезпечувати доступ населення до суспільних благ. По-четверте, без потужної державної економіки не забезпечити обороноздатність країни. Тому роздержавлення й приватизацію необхідно здійснювати, враховуючи як економічні, так і соціальні та політичні наслідки. Держава була й повинна залишатися суб'єктом власності, її не можна виключати з економічного життя. Мова йде про інше. Необхідно подолати монопольне становище держави та її відомств. А це передбачає: а)приватизацію частини державної власності та введення її в орбіту ринкової економіки; б)переведення частини підприємств, які залишаються власністю держави, в ринковий режим функціонування. Це можливо здійснити шляхом диференціації функцій між власником (державою), менеджером і трудовим колективом.

Шляхи роздержавлення власності.

Отже, якісне відтворення та більш ефективне використання власності на засоби виробництва на сучасному етапі неможливі без зміни відносин

власності. Тобто, без передачі частини власності з рук держави приватним фізичним та юридичним особам, що передбачає створення прошарку недержавних власників як основи багатокладної соціально орієнтованої економіки. Проте слід пам'ятати, що при розподілі державної власності неминучими є соціальні перекося й конфлікти. Як же уникнути цих соціальних конфліктів і по справедливості (якщо це взагалі можливо) провести роздержавлення й приватизацію власності? В цілому, в суспільній свідомості намітилися три основні підходи (шляхи) до вирішення проблеми роздержавлення й приватизації власності. **Перший** передбачає звичайну передачу державних підприємств у власність трудових колективів. **Другий** - розподіл державної власності або певної її частини між усіма членами суспільства. Причому, і перший, і другий підходи передбачають, в основ-

ному, безоплатну передачу власності в руки громадян або трудових колективів. В основі *третього* підходу лежить продаж державної власності громадянам і недержавним юридичним особам.

Кожний з цих підходів має свої плюси й мінуси. Так, з передачею підприємств у власність трудових колективів процес роздержавлення й приватизації пішов би досить швидко. Державне майно потрапило б до рук тих, хто працює. В той же час такий підхід може, по-перше, породити соціальну несправедливість, а по-друге, не гарантує в майбутньому ефективне функціонування роздержавлених засобів виробництва. В чому криються корені соціальної несправедливості при такому підході? Річ у тім що об'єкти, що підлягають роздержавленню й приватизації, нерівноцінні. Є підприємства з фондоозброєністю 2-3 млн. грн. на працюючого, а є - з фондоозброєністю 20-30 млн. грн. Трудові колективи з передачею таких різних підприємств у власність відразу потрапляють у нерівні соціальні умови. Якщо роздавати державні об'єкти у власність тільки тим, хто на них працює, то що тоді отримають люди, зайняті в невиробничій сфері (вчителі, лікарі військовослужбовці та інші працівники державних підприємств, які не підлягають роздержавленню) і ті, хто взагалі не працює?

Існує думка, що перетворення підприємства з державного в колективне породжує інтерес усього колективу до високопродуктивної діяльності. Проте це не так. Припустимо, що підприємство стало колективним (безоплатною передачею або іншим шляхом). Кому належать обладнання, верстати, будівлі і т.д.? Всім і нікому зокрема. Але ж тоді виходить те, що й було, тільки на іншому рівні. В таких умовах з'являється інтерес не до більш ефективної діяльності, а до вигідного розподілу прибутку. Така форма приватизації знову відокремлює працівника від засобів виробництва, спрямовує його інтереси не у виробниче, а у розподільче, споживче русло. При виникненні питання розподілу колективного прибутку - на розвиток виробництва з метою одержання в майбутньому більшого прибутку чи на, підвищення оплати праці, в умовах суспільного ринкового дефіциту та підвищення цін, й воно вирішується однозначно, за принципом: "краще синиця в руках, ніж журавель у небі".

Інший підхід, який передбачає розподіл власності між усіма громадянами, здавалося б, усуває ці недоліки. Але й тут є проблеми. Чого ми всі чекаємо від приватизації? Передбачається, що роздержавлення й приватизація власності забезпечують підвищення ефективності виробництва внаслідок відродження в людини стимулів до праці, появи в економіці суб'єктів, орієнтованих на привила "ринкової гри". А це, в свою чергу, повинно забезпечити й більш високий рівень життя. Що ж може дати в такому розумінні приватизація шляхом розподілу власності між громадянами на паї? Виявляється, дуже мало, тому що зрівняльний розподіл прав на державне майно не піднесе у народі дух підприємництва. Окрім цього, слід задуматися про гігантську масу зусиль (матеріальних, організаційних, моральних), які знадобляться, щоб кожному вручити його пай, привести якось усю систему в рух, страхуватися від зловживань. У країні нікому буде займатися на той час творчою діяльністю - всі будуть безпосередньо зайняті розподілом і перерозподілом паїв. Для злодіїв і шахраїв такий підхід до роздержавлення й приватизації власності держави буде лише знахідкою, про що свідчить досвід країн Східної Європи, які спочатку так спробували вирішувати цю проблему, а також наш досвід з приватизаційними паперами. Закон про них було прийнято ще в березні 1992 р., але й до цього часу ефективного механізму їх використання не вироблено.

У межах другого підходу сьогодні, згідно з Законом "Про приватизацію майна державних підприємств", пропонується механізм "поділу" через приватизаційні майнові сертифікати, які визначають частку кожного громадянина України в державному майні, що підлягає приватизації. Цей шлях, на думку авторів, повинен за короткий час створити мільйони нових власників - опору ринкових перетворень. Але й це стало черговим міфом. Тому що, по-перше, на порожній ринок було викинуто величезну кількість потенційних купівельних платіжних засобів, що неминуче підштовхнуло інфляцію. По-друге, мізерна вартість приватизаційного сертифіката (1050000крб.) при високій інфляції лише номінально збільшила кількість власників. Реально населення ще більше убожитиме, бо не буде вже суспільних фондів споживання, безоплатного навчання й охорони здоров'я, пільгових санаторних путівок тощо. По-третє, трудові колективи будуть оподатковані дивідендним податком, який вони повинні будуть сплачувати невідомим і непотрібним для них власникам приватизаційних паперів, прихованих вивісками інвестиційних або страхових фондів.

Нарешті, третій підхід - продаж державної власності громадянам - ці недоліки неначе долає. Частина грошей, витрачена на придбання власності, вилучається з грошового обороту. Та й став-

лення до придбаного на "свої кровні" майна, зрозуміло, буде іншим, ніж до майна, отриманого безкоштовно. Чи є мінуси в такому підході? Так, вони в тому, що, по-перше, роздержавлення при викупі не можна здійснити швидко, а по друге, гостро виникає проблема оцінки майна, яке продається. Суть першої проблеми в тому, що бажаючих купити об'єкти державної власності може бути дуже багато, але достатні фінансові ресурси є не у всіх. Отже, звужується соціальна база цього процесу. Поки буде йти Процес первісного нагромадження капіталу, який може тривати багато років, "командні висоти" будуть залишатися в руках держави, що природно, не зовсім бажано, або перейдуть у руки кримінального капіталу, що практично й відбувається. Суть другої проблеми в тому, що практично не існує служби, яка б добросовісно й швидко могла зробити оцінку майна, що приватизується.

Способи приватизації.

Проте в межах названих підходів (шляхів) проблема роздержавлення й приватизації може вирішуватися. Складнощі, звичайно, є але є й шляхи їх подолання. Зокрема, в Законі "Про приватизацію майна державних підприємств" взято за основу третій підхід, доповнений елементами першого й другого. Він передбачає такі способи приватизації для різних груп об'єктів: викуп об'єктів малої приватизації товариствами покупців; викуп державного майна підприємства за альтернативним планом приватизації; викуп державного майна, зданого в оренду; продаж на аукціоні та за конкурсом; продаж акцій відкритих акціонерних товариств. Перераховані способи не виключають й інші, якщо вони не суперечать чинному законодавству.

Викуп об'єктів малої приватизації - це спосіб приватизації, за яким власником об'єкта стає товариство покупців, створене його працівниками. Цей спосіб не передбачає конкуренції покупців.

Викуп державного майна підприємства згідно з альтернативним планом приватизації - спосіб приватизації, за яким власником об'єкта (або його частки) стає товариство покупців, яке запропонувало план, альтернативний тому, що розробила комісія з приватизації.

Викуп державного майна, зданого в оренду - спосіб, за яким власником об'єкта стає орендар відповідно до договору оренди.

Продаж на аукціоні та за конкурсом - спосіб, за яким власником об'єкта стає покупець, котрий запропонував у ході аукціону максимальну ціну, або на конкурсі - найкращі умови подальшої експлуатації об'єкта, а за рівних умов - найвищу ціну.

Продаж акцій відкритих акціонерних товариств - спосіб, за яким власниками акцій державних підприємств, перетворених у відкриті акціонерні товариства, на конкурсних засадах стають ті покупці, які запропонували найвищу ціну за найбільшу кількість акцій після реалізації частини їх на пільгових умовах.

Якщо на перших етапах роздержавлення власності переважали способи, що передбачали передачу об'єктів державної власності трудовим колективам, то сучасний етап (1995-97 рр.) характерний тим, що пріоритет надається продажу державного майна на аукціонах та за конкурсом.

Роздержавлення власності, яке йде повним ходом у сучасній Україні, закладає фундамент її економічної системи, її економічний базис. Отже, по-перше, тривалість цього процесу визначає час перебування України в перехідному періоді. По-друге, від того, до чиїх рук потрапить власність, залежатиме, з одного боку, чи відбудеться Україна як незалежна держава, а з іншого, - на чию користь працюватиме економіка - на народ України чи на мафіозні структури, які зараз гарячково скуповують державне майно й пнуть до влади.

Лекція №4.

ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА. ГРОШІ І ГРОШОВИЙ ОБІГ.

ПЛАН

1. Сутність економічних форм. Натуральне та товарне виробництво.
2. Еволюція товарного виробництва.
3. Товар. Споживча вартість та вартість товару. Праця, що створює товар.
4. Величина вартості товару. Продуктивність праці та її вплив на величину вартості товару.
5. Мінова вартість як форма вираження вартості. Проста, повна або розгорнута, загальна та грошова форми власності Сутність грошей.

6. Функції грошей. Грошова система.
7. Золотий стандарт. Кредитні, готівкові, безготівкові, електронні гроші. Сучасні зміни в грошовому обігу.

1. Сутність економічних форм. Натуральне та товарне виробництво.

Розвиток людського суспільства свідчить: по-перше, що життя людей здійснюється завжди в певних економічних формах, і, по-друге, що деякі загальні форми економічного життя зберігаються протягом тривалих відрізків історії. Сутність цих форм у розвитку суспільства полягає в тому, що за їхньої допомоги виявляється структура суспільних потреб, відбувається розподіл ресурсів, вони сприяють залученню членів суспільства до суспільної праці. В рамках наявних економічних форм відбувається суспільне відтворення та йде процес задоволення суспільних і особистих потреб. Еволюція економічних форм проходить під впливом таких процесів, як розвиток форм власності, поділ праці, спеціалізація та кооперування. Здійснюються ці процеси поступово й за іншими законами, ніж розвиток і зміна суспільних формацій. А це означає, що одна й та ж економічна форма може існувати при різних формаціях.

Натуральне виробництво.

Історично першою економічною формою функціонування людського суспільства було натуральне виробництво. Що воно собою являє? Натуральне виробництво - тип господарства, в якому процес створення матеріальних благ спрямований безпосередньо на задоволення власних потреб виробника. При натуральному господарстві продукт не набуває товарної форми, а утворює фонд життєвих засобів для самого виробника. В найбільш чистому вигляді натуральне господарство існувало лише у первісних народів, що не знали суспільного поділу праці, обміну та приватної власності. Воно було пануючим у державах Стародавнього Сходу, які являли собою систему замкнених, економічно самостійних общин. В античних рабовласницьких державах (Рим, Вавилон, Єгипет) поруч з натуральним господарством досить розвинутим було товарне господарство. Останнє передбачало виробництво продукту не лише для власного споживання, а й на продаж. Однак домінуючою формою господарювання в цих державах залишалася натуральна. В епоху раннього феодалізму натуральне господарство знову стало пануючим, однією з головних рис феодальної економіки.

Натуральна форма виробництва була характерною та пануючою для народів, що населяли Україну, практично до скасування кріпосного права (1861р.). Тобто, мова йде про те, що натуральну форму мав додатковий продукт, який привласнював поміщик. Цей додатковий продукт виступав у вигляді багаточисельних натуральних повинностей і платежів. Натуральний характер мало й господарство феодально-залежного селянина. Воно служило джерелом засобів споживання для поточних потреб поміщицького маєтку й забезпечувало поновлення його запасів.

Соціально-економічна природа натурального господарства найбільш повно розкривається в його характерних рисах. Їх можна розглянути в двох аспектах:

- а) такі, що характеризують організаційний бік натурального господарства;
- б) такі, що розкривають його економічну природу.

Зрозуміло, що поділ цей досить умовний, тому що організаційні та економічні риси тісно між собою пов'язані й виділити їх можна лише в теоретичному плані.

Серед організаційних рис насамперед слід виділити **замкненість**. Суть її полягає в тому, що окреме натуральне господарство являє собою відокремлений, замкнутий у собі маленький світ. У такій системі кожна господарська одиниця (селянське господарство, сільська община, феодальний, поміщицький маєток) здійснює всі види господарських робіт, починаючи від добування різних видів сировини й закінчуючи кінцевою підготовкою їх до споживання. Замкненість натурального господарства неминуче приводить до його консерватизму та стійкості протягом тривалого історичного відрізка часу. Зокрема, для натурального господарства типовим є традиційність форм, методів і способів виробництва, постійний характер продукції, економічних зв'язків і галузевих пропорцій, які відтворювалися без істотних змін протягом століть і виступали для виробників як обов'язкові, освячені звичаями господарські норми. Все це породжувало застій, використання рутинної техніки, повільні темпи розвитку.

Серед **рис**, які розкривають економічну природу натурального господарства, в першу чергу слід відзначити слабо виражений поділ праці. Це проявляється в обмеженості галузей господарства, видів виробничої діяльності, спеціалізації виробників. У такому господарстві економічні відно-

сини виступають у відкритій, не уречевленій формі. Тобто, економічні відносини між людьми виступають такими, якими вони є в реальному житті. Це є друга характерна риса, що розкриває економічну суть натурального господарства. І, нарешті, натуральне господарство характеризується також слабко вираженим суспільним характером виробництва. Тобто, в натуральному господарстві суспільний характер праці, завдяки його замкненості, проявляється досить невиразно. Створюється враження, що праця індивідуального відокремленого натурального виробництва виступає лише як його приватна справа.

Товарне виробництво.

Натуральне виробництво тисячоліття існувало в первісній общині як єдина форма господарювання. Однак на певному етапі розвитку продуктивних сил виникає нова форма господарства - товарне виробництво. Що вона собою виявляє? Товарне виробництво зароджується як протилежність натурального господарства, бо являє собою певну організацію суспільного виробництва, при якій економічні відносини між людьми проявляються через ринок, через купівлюпродаж продуктів їхньої праці. У результаті таких відносин продукт праці стає товаром, а саме виробництво продуктів як товарів стає товарним виробництвом.

У зв'язку з цим виникає ряд запитань. Чи завжди існували такі відносини й речі перетворювалися в товари? Чи завжди виробництво існувало як товарне виробництво? Деякі економісти, здебільшого політики, намагаються зобразити прагнення до обміну як біологічну властивість людей. А на цій основі довести вічність товарного виробництва. Для чого це потрібно? Річ у тім, що капіталізм, як далі буде з'ясовано, виріс із товарного виробництва. Тому, доводячи довічність товарного виробництва, вони тим самим обґрунтовують незмінність (довічність) капіталістичної системи, заперечуючи процес розвитку до нових, більш досконалих і більш справедливих систем. Чи дійсно це так? Неупереджений науковий аналіз показує, що обмін, по-перше, - явище не біологічне, а суспільне, й, по-друге, що обмін товарів, товарне виробництво, хоча й виникли давно (п'ять-сім тисяч років тому), існували не завжди, вони властиві лише певному рівню розвитку суспільного виробництва. Тобто, для їх виникнення повинні сформуватися певні умови.

Першою вихідною умовою виникнення товарного виробництва є суспільний поділ праці, в результаті якого появляється об'єктивна необхідність обмінювати продукти, виготовлені в різних видах виробництва, тому що на цій основі відбувається процес відокремлення різних видів праці. Історично першим великим суспільним поділом праці був поділ між тваринництвом і землеробством. Але одного суспільного поділу праці для того, щоб виробництво стало товарним, ще недостатньо. Історія знає багато прикладів, коли в первісній общині існував досить широкий поділ праці, суспільний поділ праці є вихідна, але недостатня умова формування товарного виробництва.

Для того, щоб товарне виробництво стало регулярним, оформилося в певну сферу життєдіяльності суспільства, необхідно, щоб суспільний поділ праці був доповнений правом індивідуального привласнення результатів праці та розпорядження ними. Історично вперше така умова формується лише за виникненням приватної власності на засоби виробництва в період другого великого поділу праці між землеробством і ремісництвом, на базі якого згодом виникає промисловість.

Під товарним виробництвом ми розуміємо ту фазу економічного розвитку, при якій продукти виготовляються не лише для задоволення потреб виробників, але й з метою обміну, тобто виготовляються в якості товарів, а не споживних вартостей.

2.Еволюція товарного виробництва.

Товарне виробництво в рабовласницькому суспільстві.

Товарне виробництво зароджується ще в первісній общині й певного розвитку досягає в рабовласницькому суспільстві. Отже, коли ми говоримо про натуральний характер рабовласницьких господарств, то це не означає, що вони повністю були замкнуті, ізольовані й що жодна частина їхньої продукції не надходила в сферу обміну. Об'єктивні умови розвитку суспільства поступово розкривали кордони натурального господарства, втягуючи його в нові економічні зв'язки, які набирали товарної форми. І, в першу чергу, такою умовою було поглиблення суспільного поділу праці, яке вело до зростання ефективності виробництва. Отже, не розвиток приватної власності, яка, навпаки, автономізує господарства, а саме суспільний поділ праці, який не залежить від форм власності, по-

роджував розвиток товарних відносин. Зокрема, мова йде про другий великий суспільний поділ праці (значного розвитку він досяг у 2 тисячолітті до н. е.), який привів до відокремлення ремесла від землеробства.

Розвиток ремесла, яке досягло досить високого рівня, особливо в античних містах, мав першочергове значення для виробництва продукції, яка надходила в продаж, а це, в свою чергу, розширювало сферу обміну. Найперші літературні згадки про ремісництво як сферу прикладання праці ми знаходимо в "Іліаді" Гомера, де, зокрема, фігурують ремісники різних спеціальностей: теслярі, лимарі, каменярі, гончарі, майстри обробки металу. Роль ремісника в розширенні торгівлі досить чітко розкрита в трактаті Катона про землеробство, де він, наприклад, дає такі рекомендації: "В Римі купи туніки, тоги, плащі, клаптикові ковдри та дерев'яні черевики; в Калах і Мінтурнах - накидки, залізні інструменти, серпи, лопати, кайла, сокири та набірну зброю; у Венафі - лопати; в Суеці і Луканії - вози; молотильні дошки - в Альбі та в Римі; долі, чани, черепицю - у Венарфі. Далі вказується, де краще купувати відра, глечики, мідний посуд, ключі з запорами, кошиками, ремні, мотузки... Важливу роль у розвитку товарних відносин у рабовласницьку епоху відіграло поглиблення спеціалізації та збільшення обсягів сільськогосподарського виробництва.

Хто ж виступав основним суб'єктом виникаючих товарних відносин, праобразом теперішніх бізнесменів? Виробництвом продуктів для продажу займалися дрібні власники (селяни та ремісники), а також рабовласники. Причому, з розвитком рабовласницького виробництва рабовласники збільшували обсяг продукції на продаж за рахунок розширення виготовлення додаткового продукту, який вони привласнювали. Ми можемо констатувати, що випадковий, епізодичний товарний обмін, яким він був у первісному суспільстві, при рабовласницькому ладі розвинувся в систему регулярної торгівлі. Саме в рабовласницькому суспільстві виникає таке поняття, як ринок (спочатку як місце, де здійснюються акти купівлі-продажу). Поруч з місцевою торгівлею, в якій брали участь товаровиробники даного міста, району або країни, формується й міжнародна торгівля. Досить активно міжнародну торгівлю вели такі рабовласницькі країни, як Єгипет, Китай, Вавилон, Греція, Рим.

Все більше залучення товаровиробників у товарні відносини, в ринок породило ряд суперечностей. А саме: а)роздвоєність товаровиробника на виробника товару та його продавця; б)необхідність поділу затрат на виробництво та реалізацію. Як ці суперечності долалися? Спочатку, щоб не витратити спеціально час на збут товарів (і тим самим зменшувати час виробництва товарів), товаровиробники пристосовували свої операції на ринку до святкових днів. Але з розширенням товарних відносин збільшувалася праця та витрати, пов'язані зі збутом товарів. Все це врешті решт привело до того, що з середовища товаровиробників почали виділятися особи, які взяли на себе посередництво в збуті. Так, ще в рабовласницькому суспільстві виникає купецький капітал. З появою класу купців, які займалися лише торгівлею, відбувся третій великий суспільний поділ праці. В античному суспільстві купецький капітал досяг високого ступеня свого розвитку. Вже в кінці 5 ст. до н. е. він охопив усю посередницьку торгівлю. В окремих випадках торгівля стає спеціальністю цілих народів

Діяльність купецького капіталу сприяла тому, що почало розвиватися виробництво заради отримання грошей, а це неминуче вело до подальшого розширення товарно-грошових відносин і підривало основи натурального господарства, яке все ще залишалося панівним в умовах рабовласницького ладу. Становлення товарного виробництва та товарного обігу в умовах рабовласництва викликало розвиток грошового обігу, функцій грошей. Особливого значення набувають такі функції грошей, як засіб обігу, засіб платежу та світові гроші. Все це приводить до того, що поруч з товарно-грошовим капіталом з'являється грошово-торговий капітал, широко розвивається міняльна справа, зберігання грошей, посередництво в платежах. З'являється праобраз майбутнього банківського капіталу - капітал лихварський. Але в той же час, як зазначалося вище, товарне виробництво та породжені ним купецький і лихварський капітали виступали лише додатками, обслуговували натуральне в своїй основі рабовласницьке виробництво. Тобто, товарне виробництво було лише додатком до натурального, носило підпорядкований, обмежений характер. І причиною того були особливості рабовласницького ладу: а)відносно низький рівень розвитку суспільного поділу праці; б)панування сільського господарства; в)рабовласницька форма власності.

Фінікія стародавня країна на Східному узбережжі Середземного моря. Вела активну морську та сухопутну торгівлю. У 332 р. до н. е. завойована О. Македонським.

Товарне виробництво в феодальному суспільстві.

Розпад рабовласницького ладу й перехід суспільства до феодалізму на перших порах (ранній феодалізм) дещо загальмували розвиток товарно-грошових відносин і цим самим затримали процес витіснення натурального господарства. Воно, як і в рабовласницькому суспільстві, продовжувало посідати панівне становище. Особисте споживання феодалів (поміщиків) і кріпосних селян, а також виробниче споживання забезпечувалися майже повністю за рахунок продукту, що створювався в межах феодального маєтку. Селянин і його сім'я виготовляли в своєму господарстві для власного споживання майже всі необхідні продукти, а також і ремісничі вироби. Товарне ж виробництво, як і в рабовласницькому суспільстві, носило підпорядкований характер, являло собою лише окремий устрій феодальної економіки.

Проте об'єктивні процеси розвитку товарних відносин вже зупинити було неможливо. Особливо ці процеси поширилися в результаті переходу у взаємовідносинах між феодалами та кріпосними селянами від натуральної ренти до грошової. Селяни змушені були виготовлені ними продукти продавати на ринку й розплачуватися з поміщиками (феодалами) грішми. Це, з одного боку, збільшувало абсолютну кількість продуктів, що виготовлялись для продажу, а з іншого, надавало товарного характеру селянському господарству. В результаті розширення торгівлі між селянами та феодалами, з одного боку та міськими ремісниками, з іншого, формуються внутрішні ринки. З допомогою торгівлі встановлюються й зміцнюються економічні зв'язки між сільськогосподарським і ремісничим виробництвами. Подальшого розвитку набувають торговий і лихварський капітали, характерною особливістю яких було те, що вони не були пов'язані безпосередньо з виробництвом (бо виконували лише посередницькі функції), а джерелом свого прибутку мали додатковий, іноді необхідний продукт, створений селянами та ремісниками. Значного розвитку при феодалізмі набуває й міжнародна торгівля. До II ст. активну роль у ній відігравали арабські та візантійські купці. Але, починаючи з II ст., все більшу роль у міжнародній торгівлі починають відігравати купці європейські. Великими торговими центрами стають міста Венеція, Генуя та інші.

Торговельні зв'язки між містами, між містом і селом, між різними країнами поступово стають більш широкими та більш регулярними. Сильний поштовх розвитку торгівлі був даний великими географічними відкриттями (Америка, Індія). В результаті цих процесів уже в 15-16 ст. товарно-грошові відносини досить глибоко проникли в економіку не лише міста, але й села. Існування за цих умов цехового ремесла та натуральних феодальних господарств ставало все більш несумісним з потребами економічного розвитку. Феодальна організація ремісничого виробництва в формі цехового ладу з його суворою регламентацією обсягу й технології виробництва, з цеховою монополією обмежувала можливості значного й послідовного прогресу техніки виробництва, збільшення обсягів товарної продукції. Феодальне сільське господарство з роздрібненим надільним землекористуванням, підпорядкуванням феодальній общині перешкоджало зростанню продуктивності праці й укрупненню розмірів господарства. Всі ці елементи натурального господарства обмежували місткість внутрішнього ринку, гальмували розвиток товарного обміну. Об'єктивні процеси розвитку продуктивних сил, що виразилося в розвитку товарно-грошових відносин, прийшли в протиріччя з існуючою феодальною формою організації виробництва у вигляді натурального господарства. Виникає суспільна потреба в ліквідації феодальних виробничих відносин і заміні їх новими, які б відповідали рівню й характеру зростаючих продуктивних сил.

Який же можна зробити висновок із здійсненого історичного екскурсу?

1. Товарне виробництво, ринок існували не завжди. Вони виникають лише на певному етапі розвитку людського суспільства.
2. Товарне виробництво, ринок не є породженням капіталістичного ладу. Вони виникли задовго до нього, зародились та існували в первісному, рабовласницькому й феодальному суспільствах.
3. Товарне виробництво, ринок самі по собі не породжують капіталістичних відносин. Для цього необхідні певні додаткові умови.

Просте та капіталістичне товарне виробництво.

Розрізняють два типи товарного виробництва: просте та капіталістичне. Просте характерне для перших етапів розвитку товарного виробництва, коли продукти виготовлялися для обміну самостійними дрібними товаровиробниками - ремісниками та селянами. Основними його рисами є: дрібна приватна власність на засоби виробництва, особиста праця й обмежена мета виробництва, зумовлена його примітивним характером. Проте з часом в міру розвитку продуктивних сил, коли

з'являється можливість виготовляти все більшу масу додаткового продукту, товарне виробництво поступово починає набувати підприємницького характеру. В результаті змінюється мета виробництва. Якщо раніше метою було забезпечення умов існування товаровиробника і його сім'ї, то тепер нею стала нажива, збагачення. Таким чином, просте товарне виробництво трансформується в капіталістичне, характерними рисами якого є: велика приватна власність на засоби виробництва, наймана праця та мета - збагачення.

Між простим і капіталістичним товарним виробництвом є істотні відмінності. По-перше, простому товарному виробництву властиве поєднання виробника із засобами виробництва, тоді як капіталістичне виробництво породжує відокремлення виробників від них, перетворюючи їх на найманих робітників. По-друге, просте товарне виробництво ґрунтується на особистій праці, а капіталістичне - на найманій. По-третє, метою простого товарного виробництва є забезпечення джерела існування товаровиробника та його сім'ї, метою ж капіталістичного виробництва є нажива. Але, незважаючи на ці відмінності, просте товарне виробництво та капіталістичне однотипні, так як вони мають одну й ту ж економічну основу - приватну власність на засоби виробництва. Тому просте товарне виробництво, розвиваючись в умовах приватної власності, неминуче приводить до виникнення капіталістичного виробництва, воно є його вихідним пунктом.

Основна суперечність товарного виробництва.

В силу яких же факторів відбувається перетворення однієї суспільної форми в іншу (тобто простого товарного виробництва в капіталістичне)? Аналіз розвитку товарного виробництва, ґрунтованого на приватній власності, показує, що головною рушійною силою такого перетворення виступає його основна суперечність між приватною та суспільною працею. Що це за суперечність? Річ у тім, що будь-яке виробництво має суспільний характер. Але в різних умовах він проявляється по-різному. В умовах приватної власності та панування товарних відносин суспільний характер проявляється опосередковано, через ринок. Тобто, працюючи в своєму приватному господарстві, кожен товаровиробник вважає, що це є його приватна, особиста справа. Але в умовах товарного виробництва він виробляє продукт не для себе, а щоб продати. Тобто, цей продукт повинен задовольнити чийсь потреби. І наскільки ці потреби (чужі) будуть задовольнятися, товаровиробник дізнається лише тоді, коли винесе свій товар на ринок і відчужить попит на нього. Попит і буде тим суспільним визнанням затрат праці товаровиробника на виготовлення даного продукту. Причому, цей попит може бути меншим або більшим. Від цього вже буде залежати, якою мірою суспільство визнає приватні, індивідуальні затрати товаровиробника. Отже, товаровиробник може або виграти або програти, залежно від того, наскільки він врахував суспільні потреби. Саме це зумовлює той факт, що окремі виробники, виробляючи товари на ринок, стають один до одного у відносини конкуренції: кожен намагається дорожче продати, дешевше купити. А результатом цього є посилення сильного та падіння слабшого, збагачення меншості й зубожіння маси. В остаточному підсумку це приводить до перетворення маси самостійних виробників на найманих працівників, а багатьох дрібних підприємств і закладів у результаті концентрації та централізації - в невелику купку великих підприємств. Так поступово просте товарне виробництво трансформується в капіталістичне.

Товарне виробництво та приватна власність.

Ще на один дуже важливий аспект слід звернути увагу в світлі тих тенденцій, які проявляються зараз у нашій економічній політиці. Мова йде про посилене пропагування та впровадження дрібнотоварної приватної власності в різних галузях виробництва. Видається це як магістральний шлях розвитку вітчизняної економіки.

Слід зазначити, що виникнення капіталістичного товарного виробництва привело до розкладу приватної власності на два види:

а) трудову (дрібнотоварну) приватну власність - власність самих працівників, ґрунтовану на особистій їхній праці;

б) нетрудову (велику) капіталістичну власність, ґрунтовану на найманій праці. Ця власність належить власникам капіталу.

Власність дрібних товаровиробників представлена в основному ремісничими та напівкустарними промисловими підприємствами, сімейними фірмами в сфері послуг, сільському господарстві і т. д. Загальною тенденцією в розвитку цього типу приватної власності на сучасному етапі в країнах Заходу є постійне послаблення її позицій. Так, у США навіть у такій сфері виробництва, як переро-

бна промисловість, де біля третини підприємств є дрібнотоварними, питома вага їх на товарному ринку не перевищує одного відсотка. Отже, повернення до дрібної приватної власності у виробництві - це крок назад, крок всупереч основним тенденціям розвитку світової економіки.

Далі. В умовах великого й складного виробництва починають діяти дві прямо протилежні тенденції. З одного боку, товарне виробництво неухильно розширяється. Це зумовлено: поглибленням поділу праці, подальшою спеціалізацією суспільної праці (окремі виробничі функції, наприклад, перетворюються в самостійні виробництва); збільшенням кількості відокремлених товаровиробників (у США, наприклад, за період з 1974-81 рр. кількість підприємств зросла майже на 8 млн.), абсолютним зростанням населення, його потреб і т.д. З іншого боку, відбувається обмеження сфери стихійного регулювання економіки ринковим механізмом (конкуренцією, попитом і пропозицією), тому що велике, масштабне виробництво не може ефективно функціонувати без свідомого централізованого координування. Це давно було помічено на Заході, і перехід до державно-монополістичного капіталізму був нічим іншим, як переходом від стихійного ринкового регулювання економіки до спроб її державного регулювання. Широкого застосування набула контрактна система, при якій виробництво ведеться в розрахунку на заздалегідь відомий ринок, на конкретного споживача. Отже, стихія й тут обмежена. Значна частина товарів складає внутрішньо-фірмовий оборот, що передбачає їх плановий, а не стихійний розподіл. Таким чином, хоча товарне виробництво в сучасній світовій економіці, як і раніше, є панівною формою суспільного виробництва, механізм його впливу на суспільний прогрес суттєво змінився, про що мова піде в наступних темах. Тому, формуючи ринкову економіку в Україні, слід враховувати ці нові тенденції в характері функціонування сучасного товарного виробництва.

ВИСНОВКИ

1. Просте товарне виробництво, основане на приватній власності на засоби виробництва, неодмінно трансформується в капіталістичне тому, що вони однорідні за своєю економічною основою.

2. Капіталістичне товарне виробництво, виникнувши на базі приватної власності, привело до її розкладу на трудову і нетрудову. Це стало основою поляризації суспільства на різні маєткові групи й загострення соціальних конфліктів.

3. Прийшовши на зміну натуральному виробництву як більш прогресивна форма господарювання, товарна економіка з часом теж зазнає змін. На певному етапі розвитку суспільного виробництва (в міру його укрупнення та ускладнення) формуються об'єктивні умови, які передбачають необхідність доповнення стихійного ринкового механізму регулювання економіки свідомим централізованим.

4. Тому, формуючи ринкову економіку в Україні, необхідно йти не шляхом формування ринкової економіки капіталістичного типу (в розвинутих країнах це пройдений етап), а створювати ринкову економіку соціального типу, що забезпечить просування вперед, а не повернення назад, в епоху первісного нагромадження капіталу.

3.Товар. Споживча вартість та вартість товару. Праця,що створює товар.

Товарне виробництво, як ми вже визначили, - це виробництво, в якому продукт виробляється не для власного споживання виробника, а для продажу. Продукт, вироблений для продажу, отримав назву товару.

Якщо вас запитати: чи знаєте ви, що таке товар? Напевне, більшість відповість, що знає. А чому б ні? Кожен з вас щоденно щось купує. Ці речі називаються товарами. Але чи задумувався хто-небудь з вас над питанням - чому речі, продукти праці стають товарами? Напевно, ні. Кожний, хто знайомий з природою товару, оцінює його лише за зовнішніми ознаками: форма, розміри, колір, смак, запах і т.д. Однак ці властивості не можуть дати відповідь на запитання: чому одна й та ж річ в одних випадках виступає як товар, а в інших товаром не стає?

Приклад.

Вирощені для себе квіти - не товар. Ті ж квіти, вирощені для продажу, - товар. Людина купує квіти - вони виступають як товар. Дарує ці квіти - вони перестають бути товаром. У чому річ?

Очевидно, що речі самі собою не є товарами. Вони стають ними лише від дій людини, лише тоді, коли люди вступають в відносини між собою. Але чи будь-які відносини між людьми перет-

ворюють речі в товари? Перетворення речей на товари відбувається лише при певних – мінових відносинах.

Споживна вартість товару.

Товар - це продукт, призначений для продажу. Отже, він повинен мати властивість задовольняти певні потреби тих, хто його купує. Причому характер потреб, незалежно від того, чи буде споживання даного продукту праці приносити людині реальну користь (як їжа, одяг і т.д.), чи шкодити (як тютюн, горілка, наркотики), значення немає. ***Ця властивість товару задовольняти будь-яку потребу людини називається споживною вартістю.***

За способом споживання або використання людьми споживні вартості поділяються на три основних види: предмети споживання, засоби виробництва й послуги.

Предмети споживання - це речі, які задовольняють потреби людей безпосередньо як життєві матеріальні та духовні блага (продукти харчування, взуття, одяг і т.д.)

Засоби виробництва - це речі, які задовольняють потреби людей опосередковано, шляхом використання їх для виготовлення необхідних предметів споживання або послуг.

Послуги - це своєрідна споживна властивість. Їхня своєрідність полягає, по-перше, в тому, що і споживна вартість послуги не має речової форми. Транспорт, наприклад, не виробляє й не продає ніяких речових товарів. По-друге, споживна вартість послуги - це корисний ефект діяльності живої праці. Для транспорту - це переміщення вантажів, людей. По-третє, особливістю послуги є те, що оскільки вона не має речової форми, її не можна накопичувати, включати до складу речового національного багатства країни. Вона може бути спожита в момент її виробництва (надання) тому, що час виробництва та час споживання послуги залишає певний матеріальний слід: вантажі й пасажери виявляються перевезеними, хворі – вилікувані і т.д. Вартість послуг формується так само, як і вартість речових товарів.

Споживну вартість має будь-який продукт. І в цьому плані можна сказати, що вона є ***категорією вічною***, тобто існує на всіх історичних етапах розвитку суспільства як здатність продукту праці задовольняти потреби тих, хто його виробляє. Але в товарі споживна вартість набуває ***суспільного характеру***. Це означає, що вона повинна задовольняти потреби не того, хто її вироблює, а того, хто її купує.

Категорія споживної вартості дозволяє виявити зв'язок між властивостями товару й потребами людей, їхнім характером, структурою й обсягом. Можливість така зумовлена тим, що споживна вартість має дві сторони. По-перше, це вся сукупність властивостей товару, по-друге, це відношення властивостей товару до потреб людини.

Наявність цих двох сторін споживної вартості яскраво проявляється у випадку, коли товар не реалізується через те, що він втратив свою споживну вартість. Чому це може відбуватися? ***Насамперед*** тому, що товар може втратити ті корисні властивості, які роблять його споживною вартістю, тобто потрібним людині для задоволення якихось потреб. Тканина може вилиняти, посуд розбитися, хліб зачерствіти, овочі прив'янути і т.д. Відповідно до цього ставлення покупця до таких товарів стає негативним.

По-друге. Товар може виявитися непотрібним, якщо він навіть зберігає свої природні (речові) властивості, але ставлення до нього людей змінюється в результаті зміни моди, структури потреб людей, актуальності даного виду товару і т. д. А це означає, що хоча споживна вартість - категорія вічна, ***поза ставленням людей до неї вона не існує.***

Отже, зміст категорії "споживна вартість" визначається сукупністю природних і суспільних властивостей товару. В зв'язку з цим слід розрізняти такі поняття, як "споживні властивості" та "споживна вартість" товару. ***Споживні властивості – це лише сукупність природних властивостей товару, а споживна вартість - це сукупність природних і суспільних його властивостей.***

Перше, тобто споживні властивості товару, вивчається технічними науками, зокрема такою наукою, як товарознавство. А споживна вартість виступає об'єктом вивчення політекономії, тому що вона в своїй суспільній властивості виступає як носій виробничих відносин людей і, в першу чергу, мінової вартості.

Вартість товару.

Вище ми констатували, що споживна вартість у товарі має суспільний характер, тобто, вона повинна задовольнити потреби не того, хто її виробляє, а того, хто її буде купувати. А це означає,

що продукт, ставши товаром, повинен мати й другу властивість *спроможність обмінюватися* на інші товари, бо інакше не відбудеться акт його продажу-купівлі.

Ця властивість товару обмінюватися на інші товари отримала назву мінової вартості. Або можна сказати інакше, мінова вартість - це така кількісна пропорція, в якій один товар обмінюється на інший.

Що ж лежить в основі мінової вартості? Як визначається та пропорція, в якій один товар обмінюється на інший? Адже споживна вартість такою основою бути не може, бо як споживні вартості всі товари відрізняються один від одного, й тут практично неможливо знайти основу для їх порівняння. Споживні властивості продуктів - смак, форма, колір, розміри, лише різнять, а не об'єднують товари. Для того, щоб одна споживна вартість (товар) обмінювалася на іншу (товар), необхідно, щоб обидві дорівнювали чомусь третьому. Тобто, повинно бути щось спільне, що об'єднує ці різні споживні вартості, які кількісно й якісно є непорівняльними в обміні.

Цим спільним, що дає можливість порівнювати товари в обміні, є праця, затрачена на їх виробництво. **Праця, що виробляє товари, створює другу властивість товару - вартість.** Отже, мінова вартість - це *форма*, кількісна пропорція, в якій один товар обмінюється на інший. Вартість же як втілена в товарі праця, є *основою* цієї пропорції, змістом процесу обміну.

Таким чином, **товар має двоїсту природу: він являє собою єдність споживної вартості та вартості. Мінова ж вартість є форма, в якій вартість проявляється на ринку.** Отже, як споживні вартості товари якісно відмінні один від одного, бо задовольняють різні потреби людей, але як вартості вони якісно однорідні, тому що являють собою затрати однієї й тієї ж загальнолюдської праці.

Існує немало корисних речей, які мають споживну вартість, але не мають вартості. До них належать предмети або речовини, які не є продуктами людської праці: повітря, вода в джерелі, необроблена земля тощо. Вартість же річ може мати лише за умови, якщо вона має споживну вартість. Непотрібна річ, скільки б не було на неї затрачено праці, ніякої вартості мати не буде, бо праця, затрачена на її виробництво, не визнається суспільством (непотрібний товар не купується).

Вартість - категорія суспільна. Що це означає? Скільки б праці не було затрачено на виробництво продукту, який іде на власне споживання виробника, вартість його ні в чому не проявиться. Але без неї не обійтись, коли цей продукт потрапляє на ринок і стає товаром. Тут відразу виникає необхідність встановлення пропорції, в якій він зможе обмінюватися на інший товар. Отже, вартість проявляється тільки на ринку, тільки у взаємовідносинах між суб'єктами ринку з приводу купівлі-продажу товару.

Висновок. Споживна вартість в умовах товарного виробництва виступає носієм вартості. А сама вартість є історичною категорією, властивою лише товарному виробництву. Вона є властивістю лише продуктів, вироблених для обміну, - товарів.

Праця що створює товар.

Праця - це процес створення певного корисного продукту або послуги, що неминуче пов'язано з конкретною спеціалізацією робітника, конкретними умовами виробництва, засобами й предметами праці. Наприклад, щоб стати кравцем, треба на те вчитися, а щоб пошити одяг, треба мати певні матеріали та кравецькі інструменти. Селянин, щоб виробити продукцію, повинен мати інші знання, умови та знаряддя праці. Будівельнику потрібні свої специфічні умови праці. Отже, праця кравця, селянина, будівельника, сталевара - це не одне й те саме. Вони відрізняються умовами виробництва, метою трудової діяльності, знаряддями та предметами праці, що застосовуються, характером операцій і, найголовніше, - результатом.

Праця - затрачена в певній корисній формі, результатом якої є певна споживна вартість, називається конкретною працею.

З іншого боку, праця - це процес затрат людської робочої сили: м'язів, мозку, тобто якісно однорідних ПРИРОДНИХ сил незалежно від того, що працівник виготовляє. Не має значення, хто працює- затрати ці обов'язковими, вони не прив'язані до певної спеціальності. Такі затрати характеризують працю з кількісного боку й не торкаються її конкретної форми. Тобто, ці затрати виступають як праця взагалі, вони присутні при будь-якій роботі, незалежно від професії працюючого.

Праця товаровиробників, взята як затрати людської робочої сили взагалі, незалежно від її конкретної форми, називається абстрактною працею.

На відміну від конкретної праці, яка існує при будь-якій суспільній формі виробництва й тому є **вічною категорією**, абстрактна праця - **історично визначена форма суспільної праці**, властива лише товарному виробництву. В натуральному господарстві, наприклад, немає основи для існування абстрактної праці, оскільки продукти праці в ньому переходять з виробництва в споживання без обміну, отже, немає потреби в особливому суспільному вираженні праці через прирівнювання одного продукту до іншого. Затрати нервової та мускульної енергії людини стають абстрактною працею лише тоді, коли вони виступають як об'єктивна основа для прирівнювання різних продуктів праці в процесі їх обміну. Отже, абстрактна праця являє собою специфічну форму суспільної праці, суспільний характер якої проявляється в обміні, в той час як конкретна праця зовні виступає як індивідуальна, приватна.

4. Величина вартості товару. Продуктивність праці та її вплив на величину вартості товару.

Величина вартості товару.

Вартість - це втілена в товарі праця, а як вимірюється її величина? Адже ж якоїсь єдиної міри, за допомогою якої можна було б виміряти мозкову, фізичну та нервову енергію, яку людина витрачає під час роботи, практично не існує. Тому, враховуючи, що будь-яка праця відбувається в часі, **величина вартості товару вимірюється кількістю робочого часу, затраченого на його виготовлення.**

Але який саме час береться за основу виміру вартості? Кожного виробника зокрема? Питання не риторичні, тому що різні товаровиробники витрачають на виготовлення одного й того ж товару різну кількість праці, робочого часу. Якщо будь-які індивідуальні затрати робочого часу робітників будуть визначати величину вартості товару, то, по-перше, один і той же вид товару, вироблений різними товаровиробниками, повинен мати на ринку різну вартість, а ми цього не спостерігаємо. Однакові споживні вартості на ринку виступають як рівноцінні. По-друге, в процесі обміну той, хто працює краще, отримувати би за свій товар менше (бо його затрати робочого часу менші). Такого звичайно бути не може. Все якраз навпаки.

Як це досягається? Річ у тім, що вартість вимірюється не індивідуальним, а суспільно-необхідним робочим часом (СНРЧ). **СНРЧ - це такий час, який є необхідним для виготовлення певної споживної вартості за наявних суспільно-нормальних умов виробництва та при середньому в даному суспільстві рівні вмістості й інтенсивності праці.** Отже, СНРЧ відображає середні умови виробництва даного товару на даному етапі розвитку суспільного виробництва. Практично це умови, за яких створюється переважна частина товару даного виду.

Яку роль відіграє СНРЧ в ринкових відносинах? Ця роль проявляється в тому, що він виступає як своєрідний суспільний норматив, який формується на ринку і в який товаровиробники повинні вкладатися. Відхилення індивідуальних затрат (затрат кожного конкретного виробника даного виду товару) від суспільно-необхідних, з одного боку, породжує майнову диференціацію та розшарування товаровиробників, а з іншого, - породжує зацікавленість у скороченні індивідуальних затрат праці на виробництво продукції.

Продуктивність праці та її вплив на величину вартості товару.

Вартість товару залежить не лише від маси праці, а й від її продуктивності, яка включає в себе два елементи: продуктивну силу та інтенсивність праці. Кожен із них по-різному впливає на величину вартості одиниці продукції, що виробляється. Так, при зростанні продуктивної сили праці величина вартості одиниці продукції зменшується і навпаки. Щоб зрозуміти цей механізм взаємодії, необхідно знати, що вартість товару формується під впливом двох видів праці - минулої (затрати засобів виробництва) та живої (затрати робочої сили). Якщо продуктивна сила праці, як ступінь ефективності, корисності конкретної праці, зростає, - це означає, що (через застосування нової технології, знарядь праці тощо) затрати минулої праці збільшуються, а затрати живої робочої сили зменшуються. Причому, зменшення затрат живої робочої сили відбувається швидше, ніж збільшення затрат минулої праці. В результаті вартість одиниці продукції зменшується.

Інакше на величину вартості одиниці продукції впливає інтенсивність праці. Підвищення інтенсивності як ступеня напруженості живої праці приводить до збільшення затрат живої праці за одиницю часу, при цьому затрати праці на одиницю продукції не змінюються, бо зміни в техніці

виробництва, кваліфікації робітників не відбувається. Отже, вартість одиниці продукції залишається незмінною, хоч кількість продукції та загальна її вартість зростають.

Єдиним шляхом зменшення індивідуальних затрат на виробництво продукції, а отже, й зменшення її вартості, може бути лише підвищення продуктивної сили праці, яке досягається в результаті прогресивних змін у корисній формі праці, тобто підвищення ефективності конкретної праці. Підвищення інтенсивності праці хоч і приводить до зростання кількості продукції, що виробляється, такого ефекту не породжує, бо в основі своєї має зростання напруги праці, що не зменшує, а збільшує її затрати.

5. Мінова вартість як форма вираження вартості. Проста, повна або розгорнута, загальна та грошова форми власності Сутність грошей.

Мінова вартість як форма вираження вартості.

Вартість - це внутрішній зміст процесу обміну. Отже, її не можна побачити в самому товарі, визначити з допомогою якогось фізичного чи хімічного аналізу. З якого б боку ми не розглядали, наприклад, ручку, якою пишемо, побачити її вартість нам не пощастить. Вартість може лише проявитися у вигляді мінової вартості, тобто певної кількісної пропорції, в якій один товар обмінюється на інший. Мінова вартість - єдино можлива форма вираження вартості. В умовах розвинутої товарної (ринкової) економіки всі товари прирівнюються до грошей. Гроші являють собою загальну форму, в якій виражаються вартості всіх товарів. Але як людство "винайшло" таку форму?

Економісти довгий час не могли вирішити проблему походження й сутності грошей. Одні економісти стверджували, що гроші - результат угоди, свідомої домовленості між людьми. Інші доводили, що гроші "впроваджуються" державою в якості інструменту для виміру цін товару. Треті вважали, що золото й срібло є грішми за своєю природою, незалежно від характеру суспільних відносин. Четверті взагалі не вбачали різниці між товарами й грішми. Проте, жодна з цих теорій не давала дійсного наукового з'ясування природи грошей як економічної категорії. В дійсності ж гроші не є результатом суб'єктивних дій людей, державних органів. Вони виникли в процесі об'єктивного багатвікового розвитку форми прояву вартості - мінової вартості.

Проста або випадкова форма вартості.

Історично перші акти обміну виступали у вигляді обміну одного товару на інший. Припустимо, 1 вівця обмінювалася на 1 кам'яну сокиру. Спочатку це був випадковий, епізодичний обмін у первісних людей. Так, подібні відносини спостерігав відомий український мандрівник Міклухо-Маклай у папуасів Нової Гвінеї. „У папуасів берега Маклая, - писав він, - немає ні торгівлі, ні впорядкованого обміну. Якщо декілька жителів прибережного села відправляються в інші прибережні села, на острови або до жителів гір, то вони забирають з собою все, що в них є в надлишку, й несуть з собою у вигляді подарунка. При поверненні вони отримують відповідні подарунки, які складаються з продуктів, що є в тому селі”

Але вже в цій формі вираження вартості (вартість вівці виражалася через вартість сокири), яка отримала назву **простої** або випадкової, ми бачимо, що товари в обміні відіграють різну роль. Один товар виражає свою вартість по відношенню до другого товару й тому знаходиться у **відносній формі вартості** (вівця). Другий же товар, споживна вартість якого служить засобом вираження вартості першого товару, знаходиться в **еквівалентній формі вартості** (сокира).

Все вирішує місце, яке займає товар у міновому відношенні. Звідси впливає дуже важливий висновок: товар-еквівалент - не породження природи, не продукт домовленості між людьми, не винайдений державною владою. Він є результатом стихійних дій товаровиробників. Обмінюючи продукти своєї праці, вони виражають їхню вартість єдино можливим способом - через інші товари, які в силу цього й виступають в еквівалентній формі. Ці висновки повністю можуть бути застосовані не лише до простої, але й до всіх наступних форм вартості, включаючи й грошову.

Повна або розгорнута форма вартості.

У міру подальшого розвитку обміну на зміну простій формі вартості приходять повна або розгорнута форма вартості. В ній товару, що знаходиться у відносній формі вартості, протистоять багато інших товарів-еквівалентів, через які він може виразити свою вартість. Наприклад:

Велика кількість товарів-еквівалентів свідчить про розширення сфери обміну. Обмін стає регулярним явищем. Разом з тим мінові пропорції все більшою мірою **починають визначатися ва-**

ртями товарів, тому що обмін перестає бути обміном подарунками, як переважно при простій формі вартості, а набуває характеру ділових господарських стосунків, в основу яких закладається затрачена праця.

Проте, коли в обмін систематично у великих кількостях стали надходити продукти праці, виникли певні труднощі. Про труднощі такого обміну свідчить приклад, який наводить відомий англійський мандрівник В. Камерон з практики свого подорожування по Африці. "Забавно було бачити, - пише він, - як мені довелося платити плату за найом човна на ринку в Кавелі, на березі Тангаїнакі. Агент Саїда вимагав плати слоновою кісткою, якої в мене не було; тоді я дізнався, що Магомет ібн-Саліб має слонову кістку й бажає за неї мати сукно; проте ця звістка принесла мені ще мало користі, доки, нарешті, я не почув, що Магомет ібн-Гаріб має сукно й бажає мати дріт. На щастя, він у мене був і, таким чином, я дав Магомету ібн-Гарібу необхідну кількість мідного дроту, він передав Магомету ібн-Салібу сукно, а цей, у свою чергу, дав агентам Саїда слонову кістку; тоді лише я отримав від останнього право користуватися човном".

Загальна форма вартості.

У результаті потреб обміну стихійно появляється один товар, у якому починають вимірювати свою вартість усі інші товари. Повна або розгорнута форма вартості поступається місцем **загальної(еквівалентної) формі вартості**.

Товар, за яким закріплюється властивість безпосередньо обмінюватися на будь-який інший товар, отримав назву **загального еквівалента**. В різних народів і на різних етапах історії в ролі загального еквівалента виступали різні продукти (худоба, хутро, шкіра, слонова кістка, зброя), а з розвитком рабовласництва - раби. Практично такий товар стає грішми, правда, ще в досить недорозвиненому вигляді.

Але й ця форма вираження вартості не вирішувала всіх суперечностей обміну. По-перше, товар-еквівалент, набувши подвійної споживної вартості (одна - задоволення потреб в обміні, друга - задоволення потреб людей у споживанні), з одного боку, як загальний еквівалент повинен постійно знаходитися в обміні, а з іншого, як звичайна споживна вартість вилучатися з обміну й надходити в споживання. Наприклад, якщо вівця виступала в ролі товару-еквівалента, вона повинна була постійно знаходитися в обміні, обслуговуючи акти купівлі-продажу. Але ж вирощується вівця для того, щоб з неї мати вовну й м'ясо. В цій якості вона не може тривалий час перебувати в обміні. Потреби споживання вимагають вилучення її з обігу. По-друге, в силу першої суперечності, а також через інші причини товар-еквівалент часто змінювався. Це викликало серйозні труднощі в обміні. По-третє, недоліком загальної форми вартості було й те, що товар, який виступав загальним еквівалентом, виконував цю роль на відносно невеликій території.

Грошова форма вартості.

Поступово майже скрізь, де людство дійшло в своєму розвитку до використання в обміні товару-еквівалента, ця роль почала закріплюватися за металом - бронзою, залізом, а потім сріблом і золотом. Так з'являється **грошова форма вираження вартості**.

Грошова форма вартості відрізняється від загальної лише тим, що роль загального еквівалента в ній міцно закріплюється за одним товаром - золотом, яке й стає справжніми грішми. Причому, **золото, не є грішми за своєю природою**. Воно стає ними лише в результаті тривалого історичного процесу розвитку товарного виробництва, обміну й форм вартості, впродовж якого людство перепробувало в цій якості різні товари й зупинилося на золоті. Чому? Тому, що як благородний метал воно досить тверде, тугоплавке, кислототривке. Золото за своїм складом однорідне, його зручно ділити на частини. Нарешті, золото - досить трудомісткий метал і тому має високу вартість.

Сутність грошей.

Отже, гроші виникли не як плід свідомої домовленості людей про введення грошового обігу й не в результаті декретування їх державою, а як товар, що виконував роль загального еквівалента. Тобто, **гроші - це особливий товар, який стихійно виділився з усіх інших товарів для виконання функції загального еквівалента**. А виконувати цю роль гроші могли саме тому, що вони самі були втіленням людської праці.

З появою грошей весь товарний світ остаточно розколовся на два полюси: на одному полюсі гроші як втілення суспільної праці, на другому - всі інші товари як втілення індивідуальної, приватної праці. В результаті обмін товарів на гроші - це, по суті, визнання суспільством індивідуальних, приватних затрат праці.

Звідси випливають три важливих висновки, які характеризують сутність грошей: по-перше, гроші - це історично визначена, властива товарному виробництву форма економічних зв'язків між товаровиробниками, й тому ми повинні сприймати їх не просто як річ, що спрощує мінові операції, а як суспільні відносини людей, виражені через гроші. По-друге, гроші служать засобом стихійного обліку кількості й якості суспільної праці товаровиробників, що здійснюється на ринку. По-третє, гроші являють собою інструмент, за допомогою якого абстрактному змісту вартості надається реальність, конкретність, дійовість.

З появою грошей з'являється й ціна. Ціна - це грошове вираження вартості. Як грошове вираження вартості ціна не обов'язково повинна збігатися з вартістю. Вона може бути вищою або нижчою від вартості.

6. Функції грошей. Грошова система.

Функції грошей. Гроші як міра вартості.

Сутність грошей проявляється в їхніх функціях. Першою й найбільш важливою є **функція грошей як міри вартості**. В ній безпосередньо виражена роль грошей як загального еквівалента. Сутність її полягає в тому, що за допомогою грошей вимірюється вартість усіх інших товарів. Зрозуміло, що виконувати таку функцію може лише той товар, який має власну вартість. І таким товаром, як показав попередній розгляд розвитку форми вартості, стали з 4-3 ст. до н.е. благородні метали - золото й срібло, а з другої половини 19 ст. монопольне становище закріпилося за золотом.

Історія свідчить, що спочатку гроші виконували функцію міри вартості у вагових вимірах, тобто, в золотниках, унціях, фунтах, грамах золота або срібла. Але це викликало певні труднощі, пов'язані з тим, що кожного разу при здійсненні акту купівлі-продажу необхідно було зважувати грошовий матеріал. Тому спочатку банки, а пізніше державні органи стали фіксувати певну вагову кількість срібла або золота у вигляді грошової одиниці з поділом її на дрібні частини. Наприклад, долар США має 100 центів, гривня України - 100 копійок, англійський фунт - 100 пенсів і т.д.

Певна вагова кількість золота, прийнята за грошову одиницю, називається **масштабом цін**. З введенням у грошовий обіг паперових грошей, вони, не маючи своєї власної цінності, отримували її лише тому, що заміняли в обігу цю певну вагову кількість золота.

Зокрема, долар США після 1973 р. = 0,736735 г чистого золота, радянський рубль = 0,987412 г, англійський фунт до 1978 р. = 2,49 г.

Функцію міри вартості гроші виконують **ідеально**. Тобто, присутність їх при визначенні ціни в грошах не обов'язкова, тому що відома фіксована величина грошового матеріалу (золота), закладеного в грошову одиницю, яка діє в даній державі

Гроші як засіб обігу.

Вартість товару оцінюється не заради спортивного інтересу, а для того, щоб відбулася його реалізація. Тобто, товар повинен перейти від продавця до покупця. І тут гроші виступають у ролі посередника в своїй **реальній формі**. Тобто, вони повинні бути в наявності. В цій якості гроші виконують **функцію засобу обігу**, опосередковуючи мінові відносини між людьми з приводу купівлі-продажу необхідних їм товарів (послуг).

Виконання грошми цієї функції, з одного боку, розв'язує суперечності безпосереднього товарообміну, бо не потребує збігу актів купівлі-продажу ні в часі, ні в просторі. З іншого боку, поява грошей поглиблює суперечності ринкової економіки, оскільки купівля-продаж товарів може розриватися в просторі і в часі. Продавши свій товар, товаровиробник не зобов'язаний тут же купувати інший. Це створює формальну затримку в процесі збуту товарів, тому що коли за продажем не настає купівля, то в іншого виробника товар не буде реалізованим. Отже, він не зможе купити товар у третього виробника і т.д. **Цим створюється формальна можливість криз надвиробництва товарів.**

Гроші як засіб нагромадження.

У третій своїй функції гроші виступають як **засіб утворення скарбів або нагромадження**. Як вона розуміється? В деяких випадках гроші вилучаються з обігу. Об'єктивно це зумовлено потребами ринкової економіки. По-перше, щоб застрахувати себе від різних випадковостей ринку, кожен товаровиробник повинен мати можливість купувати інші товари незалежно від того, коли й за яких умов будуть реалізовані його власні товари. Для цього необхідно мати грошовий резерв, що перед-

бачає його тимчасове вилучення з обігу. По-друге, придбання предметів споживання значної цінності (житло, меблі, транспортні засоби, побутова техніка та ін.) теж передбачає попереднє нагромадження грошей, а отже, й вилучення їх з обігу.

Коли влада грошей у суспільстві досягла певного розвитку, з'явилися люди-лихварі, для яких нагромадження грошових скарбів стало якоюсь мірою самоціллю. Гроші вилучалися з обігу, ховалися в скринях, закопувалися - перетворювалися на скарби.

При обігу золота скарби виступали своєрідним резервуаром, з допомогою якого здійснювалося стихійне регулювання кількості грошей, необхідних для обігу. Як тільки потреби обороту в грошах зростали, вони вилучались із скарбів і починали функціонувати в якості засобу обігу. І навпаки, коли потреба в них зменшувалася, золоті гроші залишали сферу обігу й перетворювалися у скарби.

Згодом варварський спосіб нагромадження скарбів поступається місцем прагматичному нагромадженню, основний принцип якого зводиться до того, щоб якомога частіше пускати гроші в обіг, для того, щоб одержувати все більший і більший прибуток. Гроші, що вилучаються з ділового обороту, підприємці зберігають у банках. Банки стають резервуарами, в яких акумулюються грошові засоби не лише підприємців, але й інших верств населення, центрами, звідки гроші випускаються в обіг і куди вони повертаються знову. Але навіть і за умов розвинутої банківської системи спостерігається посилене прагнення представників бізнесу нагромадити й утримати в своїх руках якомога більше золотих скарбів. Це відбувається навіть за умови, що зберігання золотих запасів у багатьох країнах світу оголошено державною монополією й основна маса скарбів зосереджена поки що в центральних банках і державних казначействах.

Функцію грошей як засобу утворення й нагромадження скарбів може виконувати лише наявне золото. В умовах паперово-грошового обігу (мова про нього далі) мають теж місце спроби нагромадження (збереження) поруч із золотом і паперових грошей. Проте в результаті інфляційних процесів вони швидко знецінюються. Прикладом є катастрофічне знецінення грошових нагромаджень населення України в період 1992-1995 рр., що знаходилися на рахунках ощадного банку країни. Це яскраво підтверджує висновок про неможливість заміни золота паперовими грошми в функції засобу утворення скарбів.

Засіб платежу.

З розвитком товарного обігу час реалізації товарів все частіше відривається від часу їх оплати. Це означає, що перехід товарів від продавця до покупця не супроводжується одномоментною передачею грошей за цей товар покупцями продавцю. Товари продаються в кредит, тобто з оплатою в майбутньому. Продавець у таких відносинах стає кредитором, покупець - боржником, а гроші починають виконувати функцію засобу платежу.

Необхідність такої функції грошей породжена як відмінностями в часі виробництва й умовах реалізації окремих товарів, так і сезонністю виробничих затрат або заготівель сировини в деяких галузях виробництва (в сільському господарстві, лісозаготівельній промисловості, на підприємствах, що переробляють сільськогосподарську сировину і т.д.). З часом гроші починають виконувати цю функцію й поза сферою товарного обігу: при сплаті ренти, податків, комунальних послуг, тобто скрізь, де вони переходять з рук у руки, не опосередковуючи рух товарів.

У сучасних умовах, особливо в розвинутих країнах світу, функція грошей як засобу платежу набула особливого значення. Вона все більше й більше витісняє функцію грошей як засобу обігу. Гроші як засіб обігу, як правило, обслуговують лише дрібний роздрібний оборот, тоді як у гуртовій торгівлі, й тим більше в міжнародній, вони функціонують переважно в якості засобу платежу. Це пов'язано з широким розвитком кредитних відносин і банківської справи, а також появою на цій основі нового знаряддя обігу - кредитних грошей. Розвиток функції грошей як засобу платежу загострює суперечності ринкової економіки й посилює її негативні риси. Зокрема, посилюючи залежність товаровиробників один від одного, **вона посилює формальні можливості для виникнення економічних криз.** Достатньо одному або декільком боржникам не сплатити гроші в строк, як це може викликати серію неплатежів і банкрутств підприємств, товаровласників, пов'язаних між собою борговими зобов'язаннями. Яскравим прикладом перетворення цієї формальної можливості криз на реальну, є ситуація, яка склалася в Україні через масові взаємні неплатежі суб'єктів господарської діяльності в 1992-1996 рр. В переважній частині підприємства країни фактично стали бан-

крутами, що, по-перше, спровокувало настання глибокої економічної кризи, а по-друге, перешкоджає тепер виходу з неї.

Світові гроші.

З розвитком міжнародного поділу праці товарний обіг виходить за рамки національних кордонів. Відповідно й гроші починають обслуговувати міжнародну торгівлю, виходять на світовий ринок. У цій функції вони виступають як світові гроші. Виходячи на світову арену, гроші виступають у своєму первозданному вигляді - в злитках золота.

У світовому обороті гроші функціонують насамперед як засіб платежу. Це зумовлюється тим, що розрахунки між країнами здійснюються, як правило, не за кожною угодою (торговельною чи фінансовою), а шляхом заліку боргових зобов'язань через банки. Необхідність перевозки золота з'являється лише у випадку виникнення заборгованості, яка не покривається шляхом взаємних розрахунків.

Незважаючи на те, що природі світових грошей відповідає їх функціонування в формі золотих зливків, у практиці міжнародних розрахунків застосовуються й грошові знаки окремих держав. Причому роль заміників світових грошей виконується валютою тієї країни, яка в певний період посідає провідне місце в світових економічних зв'язках. Так, до першої світової війни в ролі світової валюти функціонував переважно англійський фунт стерлінгів. Згодом ця роль перейшла до американського долара.

Грошова система.

Гроші виступають основним інструментом функціонування ринкової економіки. Це обумовлюється тим, що вони опосередковують усі економічні відносини людей з приводу купівлі-продажу результатів їхньої діяльності. Свої функції гроші виконують у результаті безперервного руху в сфері обігу.

Рух грошей здійснюється в рамках грошової системи. **Грошова система** - це форма організації грошового обігу, яка історично формується в країні й закріплюється її законами. Ця система включає в себе ряд взаємопов'язаних елементів:

- а) масштаб цін національної грошової одиниці, якій забезпечує її купівельну спроможність;
- б) певний порядок карбування національних монет;
- в) емісія державних грошових знаків і порядок їхнього обігу (забезпечення, випуск, вилучення);
- г) організація й регламентація безготівкового обороту;
- д) організаційні центри грошового обігу (міністерство фінансів (казначейство), центральний емісійний банк).

Сучасна грошова система є результатом багатовікового процесу розвитку товарного виробництва. Як вона сформувалася? Історії відомо три типи загальних еквівалентів: товарний, металевочеканий та емісійний (вексельно-депозитний). Тобто, спочатку **грошіми були товари** (товарогроші) - худоба, зерно, хутро, прикраси тощо. Згодом в якості грошей стали виступати **благородні метали** (золото, срібло). Основним видом грошей цього періоду були монети. І, нарешті, виникають **кредитні гроші** в формі паперових грошей (казначейські білети, банкноти) - банківських рахунків, чеків, кредитних карток, електронних грошей.

Відповідно до цього формувалися й грошові системи. Якщо на першому етапі, коли в якості грошей виступали товари, про грошову систему мови не могло бути, то двом останнім типам загальних еквівалентів (металево-чеканному й емісійному) відповідають і два види грошових систем: **металева й кредитно-грошова.**

Монета – зливок металу точно визначеної форми й ваги, що використовується як засіб обігу й платежу. Назву, форму, вагу й цінність монети встановлює держава.

7.Золотий стандарт. Кредитні, готівкові, безготівкові, електронні гроші. Сучасні зміни в грошовому обігу.

Розквіт металевого грошового обігу припадає на епоху "золотого стандарту", тобто, період золотого монометалізму, який найбільшого розвитку набув у 20-ті рр. XIX ст. в Англії й став у 70-ті рр. міжнародним. Золотий монометалізм проіснував у національному грошовому обігу до 30-х, а в

міжнародному - до 70-х рр. XX ст., поступившись місцем нерозмінним на золото кредитно-паперовим грошам.

Золоті монети в період золотого стандарту вільно вироблялися різними країнами й вільно обмінювалися між ними. На золоті монети також вільно обмінювалися паперові й кредитні гроші, які знаходилися паралельно із золотими грішми в обігу. Це забезпечувало стійкість валютних курсів, бо ціна золота й золотий паритет збігалися.

Після першої світової війни (починаючи з 1924 р.) в країнах, які мали значні золоті запаси (Великобританія, Франція, Японія), вводиться *золотозливковий стандарт*. В інших країнах, які не мали достатньої кількості золота (Німеччина, Австрія, Данія та ін.), - *золотодевізний стандарт*. Що це означає?

При золотозливковому стандарті банкноти обмінювалися на золото в зливках. Обмін здійснювався на великі суми. У Франції, наприклад, - на суму не меншу 215 тис. франків, що відповідало зливку золота вагою 12,7 кг. При золотодевізному стандарті банкноти спочатку обмінювалися на валюту інших країн (у яких був золотозливковий стандарт), а потім на золоті зливки. Такий обмін відбувався в основному при погашенні дефіциту платіжного балансу.

На початку 30-х рр. золотий стандарт практично перестав існувати. В 1944р. Бреттон-Вудська міжнародна конференція, на якій був утворений міжнародний валютний фонд (МВФ), поклала початок нової валютної системи, основаної на *золотодоларовому стандарті*. Це означало, що головною резервною валютою, через яку здійснювалися кінцеві міжнародні розрахунки, був визнаний долар США. Долар практично став представником золота в обігу.

Це було зумовлено тим, що США ще з 1934р. взяли на себе зобов'язання обмінювати долари на золото ціною 35 дол. за одну трійську унцію. Отже, золотий паритет (вміст) долара складав 31,1035:35-0,888671 г золота.

Відповідно до цього члени МВФ стали встановлювати курс своїх валют спочатку по відношенню до долара, а потім перераховувати його на золото. Але така система трималася відносно недовго. Високі темпи інфляції та хронічний дефіцит платіжного балансу США викликали у 60-х рр. недовіру до долара, а на початку 70-х рр. - його девальвацію. В грудні 1971 р. офіційна ціна на золото була піднята до 38 дол. за унцію, й золотий вміст долара впав до 0,8185г (31,1035:38). У лютому 1973 р. ціна на золото піднімається до 42,22 дол. за унцію, й долар девальвує вдруге до 0,7367 г.

Зміна золотого вмісту долара вже не мала практичного значення через те, що з 1971р. США відмовилися обмінювати долари на золото, й золотодоларовий стандарт перестав існувати. Всі операції з золотом почали здійснюватися за цінами вільного ринку. Все це знайшло відображення в рішеннях МВФ, який з 1978р. відмінив офіційний золотий вміст долара і ввів *плаваючий курс валют*, який існує й тепер.

Валютний курс - ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн.

Золотий паритет - вагова кількість чистого золота в національній валюті, встановлена державою.

Девізи - платіжні засоби (перекази, чеки, акредитиви) в іноземній валюті, які використовуються в міжнародних розрахунках.

Платіжний баланс - співвідношення між сумою платежів, здійснених даною державою за кордоном, і сумою надходжень до неї з-за кордону за певний період (рік).

Кредитні гроші.

Золото й гроші розійшлися. Золото стало ринковим товаром незалежно від тієї чи іншої валюти, і ціни на нього формуються на ринку залежно від попиту й пропозиції. Гроші теж стали самостійним товаром. Їхня цінність тепер визначається не золотим вмістом, а *купівельною спроможністю, інтернаціональною вартістю, а також попитом і пропозицією.*

Кредитно-грошова система суттєво відрізняється від попередньої металево-грошової системи. Якщо товарні гроші або гроші з благородних металів виконували роль загального еквівалента через те, що були втіленням людської праці, тобто мали вартість, то кредитні гроші отримують "вартість" лише тому, що обертаються, тобто, тому, що заміщають в обігу реальні гроші. Отже, кредитно-паперові гроші - це всі види грошей, які не мають внутрішньої товарної вартості. Іноді їх називають фідуціарними грішми, тобто, основаними на довірі.

Кредитні гроші - узагальнююче поняття. До них входять різні види грошей, які об'єднуються в дві великі групи: готівкові й безготівкові (депозитні) гроші.

Готівкові гроші.

Готівкові гроші - це переважно паперові гроші у вигляді банкнот і казначейських білетів. До них відносяться й різного роду грошові сурогати: державні цінні папери, колишні українські купони й розмінна (білонна) монета.

Паперові гроші - це грошові знаки, які випускаються в обіг з метою заміни металевих грошей. Вперше паперові гроші з'явилися в Китаї.

Зокрема, про них згадує мандрівник Марко Поло, який відвідав Пекін у 1286 р. У Західній півкулі їх починають використовувати спочатку в Північно-Американських колоніях Великобританії в кінці 17 ст. За часів Великої Французької революції масовий їх випуск розпочався в Європі. В Росії перші паперові гроші (асигнації) були випущені в обіг при Катерині II у 1769 р. Спочатку паперові гроші виступали у вигляді казначейських білетів, тобто грошових знаків, які випускалися державним казначейством для власних потреб і надіялися примусовою купівельною спроможністю. Починаючи з 17 ст., паперовий обіг поповнюється банківськими білетами - банкнотами.

Банкнота - це вексель банку. Спочатку банкноти випускалися комерційними банками й були розмінними на золото. З середини XIX ст. з'являються нерозмінні банкноти, випуск яких доручається державою центральним емісійним банкам. Саме нерозмінна банкнота і є основою сучасної грошової системи. Основою для емісії банкнот є: по-перше, вартість товарної маси, що виробляється в країні; по-друге, боргові зобов'язання держави перед центральним банком у вигляді урядових цінних паперів; по-третє, запаси іноземної конвертованої валюти.

Тройська унція - стара міра аптекарської ваги, яка дорівнювала 31,1035 г чистого золота.

Девальвація - зменшення золотого вмісту грошової одиниці; зниження курсу паперових грошей щодо золота або іноземних валют.

Емісія (латин. - випуск) - випуск паперових грошей (банкнот, казначейських білетів), цінних паперів.

Різновидом паперових грошей (за своєю природою) є білонна або розмінна монета. Це така монета, в якій вартість металу, витраченого на її карбування, менша зазначеного на ній номіналу. Білонна монета в країнах Заходу випускається казначейством (міністерством фінансів) у розмірах, визначених Центральним емісійним банком. Загальний обсяг цих грошей дорівнює приблизно 1% загальної суми грошей, що знаходяться в обігу.

Безготівкові гроші.

Безготівкові або депозитні гроші - це найбільш розповсюджений вид кредитних грошей, на які припадає до 90% всієї грошової маси країни. Основою цього підвиду кредитних грошей є депозит - тимчасово вільний грошовий капітал, поміщений на поточний рахунок банку. Отже, номінальне їх функціонування можливе лише в тій економіці, в якій широко розвинута кредитна й банківська справа. Яким чином безготівкові гроші обслуговують ринковий оборот? Є декілька способів.

Рух безготівкових грошей здійснюється за допомогою певних кредитних засобів обігу й платежу. Це векселі, платіжні доручення (інкасо) при акцептній формі розрахунків та банківські перекази, розрахункові чеки різних видів (звичайні, акцептовані, з лімітованих або нелімітованих книжок), акредитиви, кредитні картки, електронні гроші. На чековий оборот у розвинутих країнах світу припадає майже 90% депозитного обігу.

Електронні гроші.

Електронні гроші не є новим різновидом грошей. Це ті ж самі безготівкові гроші, але в основі їхнього обігу лежить нова технологія, яка дозволяє переказувати гроші й реєструвати інформацію про ці перекази безпаперовим способом за допомогою електронних розрахункових систем. Існує декілька каналів використання електронних грошей: автоматизована розрахункова плата; система автоматизованого касира й система терміналів. Автоматизована розрахункова плата являє собою мережу банків, пов'язаних одним обчислювальним центром.

Автоматизований касир дозволяє проводити без участі людини ряд грошових операцій: отримання готівкових грошей, приймання вкладів, перекази з рахунку на рахунок. Електронна система розрахунків у торговельних точках включає операції з дебетними й кредитними картками, а також з чеками, вона здійснюється через спеціальні пристрої - термінали. При здійсненні операцій картка встановлюється у відповідний термінал, і сума покупки, отриманих послуг або готівкових грошей

автоматично списується. Одночасно в пам'ять картки вносяться відомості про час, місце та характер операцій. Відповідні відомості зберігаються в пам'яті магазинного або банківського комп'ютера. Протягом дня ця інформація в автоматичному телефонному режимі передається до банку, де й здійснюється остаточне перерахування на рахунки.

Інкасо - одержання банком грошей за дорученням клієнта й зарахування цих грошей на його банківський рахунок на підставі розрахункових документів.

Акцепт - згода (підтвердження) на оплату грошових і товарних документів, що оформляється у відповідному написі на них.

Сучасні зміни в грошовому обігу.

У буденному житті сутність і роль сучасних грошей у багатьох випадках трактується із застарілих позицій. Особливо це стосується безготівкових грошей і ролі золота в грошовому обігу. Між іншим, розвиток ринкових відносин вніс суттєві зміни в їхній зміст. Що мається на увазі?

1. Гроші насамперед сприймаються як банкноти, тобто кольорові папірці, на яких написана їхня вартість. Насправді ж, як було показано, такі гроші складають лише малу частину того, що під цим поняттям приховано, - 10-15%. Банкноти й розмінна монета (в т.ч. і казначейські білети) - це готівкові гроші в обігу, з допомогою яких обслуговуються дрібні угоди, в основному між роздрібними магазинами та індивідуальними покупцями. Основна ж маса угод (до 90%) у ринковій економіці здійснюється через банківські рахунки. Лише так розраховуються між собою підприємства й організації, так обслуговуються й індивідуальні покупки, якщо оплата здійснюється за допомогою чекових книжок, кредитних карток або електронних грошей.

2. І досі панує думка, що паперові гроші мають золотий зміст, тобто заступають в обігу певну кількість золота. В дійсності в основі сучасного грошового обігу не лежить ні золото, ні будь-який інший товар. Грошова маса в розвинутих країнах сьогодні формується на основі кредиту. Це означає, що банківська сфера, відкриваючи кредит підприємствам, організаціям, окремим особам, тим самим "викидає" в господарську систему додаткову кількість загальних купівельних засобів, створює нову грошову масу.

Процес демонетації золота розпочався ще після першої світової війни. Але офіційного статусу він набув з прийняттям Ямайської валютної угоди в 1975 р., згідно з якою з 1 квітня 1978 р. золотий зміст національних валют (золотий паритет) був скасований. Нині золото як грошовий матеріал ніде в світі в обігу не використовується.

Отже, якщо раніше золотий курс (ціну) національної грошової одиниці визначала держава, виходячи з золотого запасу та інших активів країни, то тепер курс національної валюти визначається купівельною спроможністю, виходячи з оцінки кошика відповідних споживчих товарів, на які в кожній країні встановлюються свої ціни в національних грошових одиницях. Таким чином, курси національних валют визначаються співвідношенням цін у цих валютах за кошик з однаковим набором товар.

Лекція №5.

РИНОК І РИНКОВА СИСТЕМА.

ПЛАН

1. Ринок, його поняття, характерні ознаки.
2. Суб'єкти і об'єкти ринку. Види ринків. Ринкові категорії та функції.
3. Поняття, елементи і функції інфраструктури ринку.
4. Фінансова система. Податкова і кредитна системи. Банки.
5. Поняття і склад механізму ринку.
6. Закон грошового обігу. Інфляція, її види та сутність. Стагфляція і дефляція. Інфляція і народний добробут.
7. Закон вартості. Закон попиту та пропозиції.
8. Зовнішнє регулювання ринкової економіки. Розмаїтість моделей ринкової організації господарства.

1.Ринок, його поняття, характерні ознаки. Ринок, його поняття.

У результаті виникнення суспільного поділу праці, приватної власності на засоби виробництва й економічного відокремлення товаровиробників суспільне виробництво набуває товарної форми. На певному етапі розвитку (капіталізм) ця товарна форма стає пануючою, а товарно-грошові відносини починають опосередковувати практично всі відносини суспільства. Економіка, в якій товарно-грошові відносини є пануючими, в літературі отримала назву „ринкової економіки”. Ключовим елементом конструкції „ринкова економіка” є ринок.

Ринок - це складне й багатогранне явище. Ринкові відносини суттєво відрізняються в різних країнах за ступенем розвитку, особливостями модифікації, рівнем зрілості, історичними, соціальними та іншими ознаками. „Ринок” для американця, західно-європейця, японця виглядає по-різному, й це цілком природно, якщо врахувати, що американська „ринкова економіка” тягнє до класичної моделі підприємництва, французька - до державного „дирижизму” західнонімецька - до „соціального ринкового господарства”, а японська - до „корпоративного патерналізму”. Відповідно до цього Україна повинна мати ринок, який би відповідав її національним особливостям, а не американський або корейський.

У той же час у всіх названих країнах ринок має цілком визначений набір загальних ознак, який дає можливість судити про ступінь ринкових відносин.

Дирижизм - від франц. Diriger - управляти.

Патерналізм - від лат. Paternus - батьківський. Складова частина теорії соціального партнерства.

Тому в першу чергу ми повинні з'ясувати все, що розкриває родові ознаки ринку для того, щоб простежити, як вони далі проявляються в ринковій економіці України. Що ж являє собою ринок? У буденному розумінні ринок - це базар. У кращому випадку ринок розуміється як поєднання попиту і пропозиції, або як місце, де відбувається купівля-продаж товарів. Такі визначення відображають особливості ринку, що лежать на поверхні явищ. Але вони не виявляють глибинних властивостей ринку як економічного феномена й не є достатньо конструктивними, щоб зрозуміти його роль в економічній системі. Насправді ж поняття "ринок" значно ширше, й визначити його зміст якимось одним формулюванням досить важко. Проте можна вибрати три з багатьох визначень, які зустрічаються найчастіше в нашій і зарубіжній літературі. На нашу думку, вони найбільш чітко відображають багатогранну суть і роль ринку.

Ринок, по-перше, розуміється як місце, де відбувається процес купівлі-продажу результатів людської діяльності, а отже, як сфера підприємницької діяльності - бізнесу. Тобто, мова йде не лише про купівлю-продаж товарів, а й про інші результати діяльності людей, наприклад, діяльності інтелектуальної, фінансово-кредитної (позичкові капітали, цінні папери і т.д.). Предметом купівлі-продажу виступає також інформація. Тому поняття "товарний ринок" - це лише елемент загального поняття „ринок”. По-друге, ринок - це сукупність економічних відносин між людьми у сфері обміну, посередництвом яких здійснюється реалізація результатів людської діяльності. В такому аспекті ринок виступає як економічна категорія. По-третє, ринок - це місце, де відбувається остаточне визнання суспільством втіленої в результати діяльності праці.

Таке розширене розуміння суті ринку дає можливість визначити його місце, роль і значення в процесі відтворення. Ринок виступає як момент, що опосередковує виробництво й споживання, і тому перебуває під їхнім впливом, а також сам впливає на них. На ринку можуть з'явитися лише ті результати людської діяльності, які задовольняють потреби суспільства в особі покупців. На ринку з'ясовуються реальні потреби суспільства. Ринок показує виробникам, що виробляти і в якій кількості. Нарешті, на ринку визначається вартість результатів людської діяльності, в тому числі й товарів. Трактуючи так широко поняття "ринок", не слід у той же час ототожнювати його з ринковою економікою. Ринок - це лише елемент ринкової економіки, куди поруч з ринком входять сфери виробництва, розподілу й споживання.

В економічній, а особливо в публіцистичній літературі, поруч зі словом "ринок" ми часто зустрічаємо прикметники "дикий", "тіньовий", "базарний", "стихийний" і т.д., ми ж ведемо мову про сучасний, цивілізований ринок.

Характерні ознаки.

По-перше, сучасний ринок є ринком покупців. Що це означає? Це такий стан ринку, при якому пропозиція товарів перевищує попит на них при фіксованій ціні. Такий стан ринку визначає пріоритет покупців по відношенню до продавців. Можна сказати "диктат споживачів" на відміну

від "диктату продавців", характерного для нашої сучасної економіки. В такій ситуації підприємець може досягти збільшення своїх доходів лише тоді, коли він поставить на ринок продукцію високої якості за доступними цінами. Тому ринок покупців виступає як стимул для постійного відтворення ділових, а не спекулятивних відносин. Тобто, він примушує підприємців шукати джерела своїх прибутків у першу чергу у сфері виробництва, а не у сфері купівлі-продажу.

Другою обов'язковою ознакою сучасного ринку є його конкурентний характер. Це означає, що в системі підприємства кожний суб'єкт виступає як конкуруюча сторона по відношенню до всіх інших суб'єктів. Можливість конкуренції між учасниками ділових відносин на ринку закладена в їх економічній самостійності (суверенітеті), базою якої є право розпоряджатися об'єктами ринкових відносин. Таке право в минулому базувалося на приватній власності підприємця. В сучасних умовах це може бути і приватна, і колективна, і державна власність. Неминучість конкуренції між підприємцями на сучасному ринку породжується пріоритетом покупців над продавцями. Як це розуміти? Намагаючись задовольнити запити споживачів, підприємці можуть реалізувати власний економічний суверенітет, лише вступаючи у взаємне суперництво за увагу споживачів. Зовсім інша картина складається на ринку продавців, ринку, характерному для нашої сучасної дефіцитної економіки. Тут конкурують між собою покупці за увагу продавців. Конкуренція охоплює також відносини між підприємцями й споживачами. Це конкуренція за ціни, якість товарів. Перемога тієї чи іншої сторони залежить від рівня розвитку економіки в цілому, а також від ступеня розвинутої ринкових відносин.

Третя ознака сучасного ринку - стабілізація відносин між суб'єктам ринку на основі інтеграції. Сучасний ринок - це арена суперництва підприємців та інших суверенних суб'єктів економіки (наприклад, покупців), кожному з яких повинен бути гарантований його суверенітет і збереження його конкурентної потенції. А це можливо лише при умові протидії монополізації економіки й широкій інтеграції конкуруючих суб'єктів ринкових відносин. Тобто, мова йде про те, що ринок розвивається й функціонує ефективно лише тоді, коли суб'єкти ділових відносин, зберігаючи взаємне суперництво, в той же час зберігають і взаємну зацікавленість у протидії монополізації. Це досить складні процеси, і, як показує історичний досвід, тенденція до монополізації економіки все ж таки перемагає. Тому функцію координації суб'єктів ринкових відносин у цьому напрямку мусить брати на себе держава, проводячи певну антимонопольну політику.

2. Суб'єкти і об'єкти ринку. Види ринків. Ринкові категорії та функції.

Суб'єкти і об'єкти ринку.

У нашому буденному житті учасники (суб'єкти) ринкових відносин, як правило, асоціюються з покупцями й продавцями, які протистоять один одному в торговельних закладах (магазин, підприємство громадського харчування) або на базарі. Таке уявлення про суб'єкти ринку не випадкове. Воно породжене загальним обмеженням розуміння ринку. Мова про це йшла вище. Насправді, враховуючи, що товарно-грошові відносини в ринковій економіці опосередковують усі відносини суспільства, суб'єктами ринку практично стають всі учасники суспільного виробництва.

Що ж виступає об'єктами ринкових відносин? Тобто, що стає предметом купівлі - продажу на сучасному ринку? Широке трактування ринку, наведене вище, свідчить про те, що об'єктами ринкових відносин у сучасній економіці стають усі результати суспільної діяльності. Тобто, ними можуть бути матеріальні продукти праці (засоби виробництва, предмети споживання, послуги, житло тощо); інтелектуальні продукти праці (інформація, наукові ідеї); робоча сила; цінні папери (акції, облігації); валюта, позичкові капітали і т. д.

Види ринків.

Оскільки в ринкові відносини, вступають різні суб'єкти, а до сфери обміну надходять різноманітні товари й послуги, то в країні формується досить складна ринкова структура, яка включає найрізноманітніші види ринків. Їх можна розглядати в різних аспектах.

Так, з точки зору об'єкти обміну, ринки бувають: ринок засобів виробництва, ринок товарів народного споживання, ринок послуг, ринок позичкових капіталів, ринок цінних паперів, ринок валюти, ринок інформації, ринок науково-технічних розробок, ринок робочої сили, ринок житла і т. д. У середині цієї структури можна говорити про продовольчий ринок, ринок зерна, нафти, золота та

ін. Тобто, ринкова економіка складається з великої кількості окремих ринків. Кожний товар чи послуга має свій ринок.

З територіальної точки зору, ринок може бути внутрішнім і зовнішнім. Внутрішній ринок у свою чергу може бути національним, регіональним і локальним (місцевим). **Національний** - це весь внутрішній ринок даної країни, обмежений рамками її кордонів. **Регіональний** - ринок окремого територіального підрозділу (республіки, краю, області, району). **Локальний** - ринок якоїсь місцевості, яка включає певну сукупність населених пунктів. Регіональні й локальні ринки, на відміну від національних, не мають чітко окреслених кордонів.

Кожен вид ринку має свої особливості. Всі вони тісно пов'язані й органічно взаємодіють: якщо відбувається порушення в одному з них, то це викликає перебої в роботі інших і системи в цілому.

Приклад. Розпад національного ринку СРСР привів до серйозних збоїв у функціонуванні регіональних і локальних ринків у республіках. Утворення нових самостійних національних держав викликало необхідність формування цілого ряду нових національних і регіональних ринків, без яких економіка молодих держав нормально функціонувати не може.

Всі види ринків можуть бути зведені принаймні до чотирьох економічних утворень: ринок товарів і послуг; ринок грошей, ринок цінних паперів; ринок робочої сили. За ними стоять реально діючі вищезазначені ринки.

Категорії ринку.

Функціонуючий ринок - це сукупність найрізноманітніших процесів, акцій і взаємовідносин, які мають свої назви. Без їх розуміння важко орієнтуватися в складних переплетеннях ринкової економіки. Зміст найважливіших з них ми розкриємо в даному питанні.

В одному з визначень, яке ми давали ринку вище, підкреслювалося, що ринок - це сукупність певних економічних, а саме ринкових відносин. Що ми під ними розуміємо? **Ринкові відносини** - це економічні відносини між продавцями й покупцями, які складаються на ринку, у сфері обміну. Вони охоплюють усю систему економічних відносин, пов'язаних з реалізацією товарів, їх проходження із сфери виробництва у сферу споживання, включаючи поставку товарів, їх реалізацію кінцевому споживачу, а також порядок розрахунків між покупцями й продавцями за реалізовану продукцію.

Ринкові процеси - економічні процеси, що відбуваються на ринку й характеризують його стан і динаміку. Наприклад, процеси, пов'язані з формуванням платоспроможного попиту, співвідношенням його з товарною пропозицією, насиченням ринку товарами, усуненням дефіциту. Або процеси, пов'язані з проходженням товарів від виробників до споживачів, прискоренням або уповільненням обороту товарної маси і т. д.

Ринки бувають збалансовані і незбалансовані. **Збалансований** - ринок, на якому підтримується повна (за загальним обсягом, структурою, асортиментом і якістю товарів) відповідність між попитом і пропозицією. В умовах збалансованого ринку забезпечується повна реалізація (з найменшими затратами) всіх запропонованих товарів, а також найбільш повне задоволення платоспроможного попиту. **Незбалансований** ринок - той, на якому немає повної відповідності між попитом і пропозицією. Кількісна незбалансованість ринку може виявитися як у надмірному перевищенні пропозиції над попитом (що ускладнює реалізацію товарів), так і в перевищенні попиту над пропозицією (що створює напругу на ринку й ускладнює задоволення попиту).

У ринкові відносини вступає безліч суб'єктів - виробників, споживачів, посередників. Тому на ринку складається певна кон'юнктура. **Кон'юнктура ринку** - це сукупність, економічних умов, що складаються на ринку в кожний даний момент, від яких залежить процес реалізації. Кон'юнктура ринку визначається економічними показниками, які характеризують стан ринку. Це співвідношення попиту і пропозиції, рівень цін, місткість ринку, платоспроможні можливості споживачів, стан товарних запасів та ін.

Основним ринковим індикатором як для продавця, так і для покупця є ціна. Чим вище ціни при незмінних доходах, тим менше споживач може придбати товарів і послуг за свої доходи й навіпаки. Для підприємця зростання цін - свідчення зростання попиту на його продукцію, а отже й прибутку. Перспектива отримати більше прибутку спонукає його розвивати виробництво. Зниження цін веде до зворотних процесів. Що ж являє собою ціна? **Ціна** - це грошовий вираз вартості. Рівень її залежить від багатьох факторів.

Функції ринку.

Ринок виконує ряд функцій. Їх можна звести у дві групи: організаційні й економічні.

Організаційні. 1. Встановлення зв'язків між виробниками й споживачами продукції (послуг), не опосередкованих іншими (наприклад, державними) системами розподілу. 2. Забезпечення вільного вибору партнерів по господарських зв'язках. 3. Забезпечення конкуренції між суб'єктами ринку.

Економічні. 1. Механізм ринку робить усіх учасників конкурентного процесу матеріально зацікавленими в задоволенні тих потреб, які виражаються через попит. 2. Ринок, створюючи сигнали через ціни, стимулює засвоєння досягнень науково-технічного прогресу, зниження витрат, підвищення якості, розширення асортименту товарів і послуг. 3. Сприяє вирішенню центральних проблем економіки. Таких, як підвищення рівня життя, зміна структури економіки, підвищення ефективності суспільного виробництва тощо. 4. Механізм ринку в цілому звільняє економіку від дефіциту товарів і послуг.

На практиці ринкова економіка переважно бездефіцитна. В умовах ринкового господарства тривалий, стійкий розрив між потребами й споживанням (дефіцит) неможливий хоча б тому, що суперечить економічним інтересам усіх учасників конкурентного процесу. Саме тому країни з міцними ринковими традиціями, перед якими стоїть немало невирішених соціально-економічних проблем, позбавлені принаймні однієї - товарного голоду. Навіть кризи, які там періодично відбуваються, - це кризи перевиробництва.

Все це дає підстави стверджувати, що ринок з його механізмом функціонування економіки відноситься до розряду загальнолюдських цінностей, є досягненням усієї світової цивілізації й залишиться таким в осяжному майбутньому.

3. Поняття, елементи і функції інфраструктури ринку.

Поняття ринку.

Функціонування ринку передбачав постійний рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили. Для цього потрібні певні організації, які, діючи в рамках закону, обслуговують ринкові відносини. Тобто, сучасному ринковому господарству необхідна відповідна інфраструктура.

Слово „інфраструктура” означає основу, фундамент, внутрішню будову системи.

Платоспроможний попит - попит, забезпечений певними грошовими доходами

Стосовно ринку - це сукупність організаційно-правових форм, за допомогою яких здійснюється функціонування й поєднання в єдине ціле ринкових відносин. А це означає, що ринок складається не тільки з тих, хто робить свій підприємницький, споживчий, трудовий або державний бізнес. Взаємні відносини між ними зумовлюються великою кількістю організаційних форм, які допомагають суб'єктам ринку реалізувати свої ділові інтереси.

Елементи інфраструктури.

Такими формами (елементами) інфраструктури в сучасній ринковій економіці є:

- підприємства роздрібної та оптової торгівлі;
- кредитна система й комерційні банки;
- емісійна система й емісійні банки;
- організаційно оформлене посередництво на товарних, сировинних, фондових і валютних біржах;
- аукціони, ярмарки та інші форми організованого позабіржового посередництва;
- система регулювання зайнятості населення й центри (державні й недержавні) сприяння зайнятості (біржі праці);
- інформаційні технології й засоби ділової комунікації;
- податкова система й податкові інспекції;
- система страхування комерційного, господарського ризику й страхові (державні й недержавні) компанії;
- спеціальні рекламні агентства, інформаційні агентства й засоби масової інформації;
- торгові палати, інші громадські й добровільні державно-громадські об'єднання ділових кіл;
- митна система;
- професійні спілки працюючих за наймом;

- комерційно-виставочні комплекси;
- система вищої і середньої економічної освіти;
- консультативні (консалтингові) компанії;
- аудиторські компанії;
- громадські і державно-громадські фонди, призначенні для стимулювання ділової активності;
- спеціальні зони вільного підприємництва тощо.

Інфраструктура виступає як механізм функціонування підприємництва. Вона заповнює величезний економічний простір від виробництва до споживання. Отримуючи вироблену продукцію, вона організовує укладання контрактів на постачання, просуває товарні потоки по галузях і регіонах, регулює збут і обслуговування економічної системи. Тому ефективність функціонування ринкової економіки в першу чергу залежить від комплексності й ефективності її інфраструктури. Елементи інфраструктури не можуть бути нав'язані зовні, сконструйовані в міністерських кабінетах. Вони породжуються потребами ринку, діловими відносинами.

Функції і види інфраструктури.

Сучасна інфраструктура ринкової економіки сформувалась у результаті тривалої еволюції товарного виробництва. Разом з цим формувалися й її функції. Що це за функції?

- Організаційне оформлення ринкових відносин;
- полегшення учасникам ринкових відносин реалізації своїх інтересів;
- спеціалізація різних суб'єктів економіки, підвищення оперативності й ефективності їхньої роботи на основі диференціації ринкових ніш, які вони заповнюють;
- полегшення форм юридичного й економічного контролю, державного й громадського регулювання ринкових відносин.

Для зручності аналізу всі елементи ринкової інфраструктури зведемо в три функціональні групи.

Виходячи з цього, можна говорити про два види ринкової інфраструктури: *спеціалізовану*, тобто таку, яка обслуговує окремі ринки (ринок товарів, послуг, цінних паперів і т. ін.); *загальну*, тобто таку, яка обслуговує всю економічну систему, нею зайнятий весь економічний простір від виробника до споживача.

Основними елементами спеціалізованої інфраструктури, тобто структури, яка сприяє організаційному оформленню ринкових відносин, є біржі, системи оптової й роздрібною торгівлі, ярмарки, аукціони, торговельні дома і т. ін.

Загальна інфраструктура обслуговує ринкову економіку в цілому. З певною мірою умовності сюди можна віднести: грошову, фінансову, кредитну й податкову системи. Грошова система була розглянута в попередній темі, тому зупинимось на характеристичі (і то в загальному плані, бо детально це вивчають в спеціальних дисциплінах) особливостей економічних відносин, що виникають у фінансовій, податковій і кредитній системах.

4. Фінансова система. Податкова і кредитна системи. Банки.

Фінансова система.

Гроші обслуговують усі ринкові відносини, охоплюють всі сфери й рівні ринкової економіки, де відбуваються процеси перетворення товарних форм у грошові і навпаки. А це передбачає наявність певного організаційного механізму, який забезпечує нормальне функціонування грошової маси. Таким механізмом є фінансова система. Вперше термін "фінанси", що означає грошовий платіж, став застосовуватися в 13-15ст. в Італії при грошових торгових розрахунках і в банківських операціях. Згодом термін утверджується як поняття, пов'язане з системою грошових відносин, утворенням грошових ресурсів, які держава мобілізувала для виконання своїх функцій.

Ринкова ніша - це частина ринку, не освоєна іншими суб'єктами ринку.

У сучасних умовах **фінанси** - це сукупність економічних відносин, які опосередковують утворення, розподіл і використання фондів грошових коштів у процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту й національного доходу.

Основу фінансової системи країни складають центральний (державний) і місцевий бюджети. Саме бюджет дає державі можливість вирішувати ті соціально-економічні проблеми, які не в стані

розв'язати механізм ринку. Що мається на увазі? Через бюджет (податки і видатки) відбуваються перерозподіл доходів з тим, щоб забезпечити певну справедливість, здійснюється фінансування соціальних програм (освіта, охорона здоров'я, пенсійне забезпечення тощо), оборони, державного управління, фундаментальної науки. Серед бюджетних статей є витрати, пов'язані з рішенням регіональних, структурних та інших проблем загальнонаціонального порядку.

У той же час бюджет не повинен бути перевантаженим надмірною централізацією економічних, соціальних функцій. Тому, що чим більше функцій, особливо господарських, бере на себе держава, тим більше вона повинна концентрувати в бюджеті грошових коштів. А основним джерелом цих коштів є податки. Отже, централізація господарських функцій в руках держави неминуче веде до посилення податкового пресу, що певною мірою підриває підприємницьку ініціативу. Тому в країнах з розвинутою ринковою економікою розміри бюджету намагаються утримати в таких обсягах, які дозволяють державі робити те, чого не може зробити ринок, і не більше. Цим виключається необгрунтоване втручання держави в економіку. Перетворення бюджетних асигнувань у капіталовкладення допускається лише в особливих випадках, коли реалізуються цільові народногосподарські програми, які ретельно контролюються законодавчими органами. В ринковій економіці ті, хто шукає джерела фінансування інвестицій, звертаються не до уряду з його бюджетом, а до банків і фондової біржі.

Податкова система.

Основним джерелом формування доходної частини державних і місцевих (муніципальних) бюджетів в умовах ринкової економіки є податки.

Тому виплата їх учасниками ділових відносин - справа необхідна, хоча й не дуже приємна для платників.

Податки - це обов'язкові нормовані платежі в державний або місцевий бюджети, що їх вносять окремі особи, підприємства, організації та установи. В Україні сучасна податкова система включає такі види податків: **для підприємств** основними є податок на доход (прибуток) і на додану вартість; обов'язкові платежі у фонди соціального страхування, Чорнобиля, стабілізації й зайнятості, а також на спорудження шляхів сполучення; основним податком **для населення** є прибутковий податок. Крім названих податків, існує ще ціла система акцизів (непрямих податків), а також платежів як у державний, так і в місцеві бюджети, які регламентуються законодавчими актами різних рівнів. Всі податки й платежі, які сплачують господарюючі суб'єкти й населення, складають податкову систему.

Слід зазначити, що існуюча в Україні податкова система не є ідеальною й вимагає вдосконалення. Необхідність вдосконалення диктується об'єктивними причинами. Річ у тім, що з кожним кроком у бік ринкової економіки в обсязі бюджетних доходів буде збільшуватися частка прибуткових податків з фізичних осіб і падати частка податків на підприємницький прибуток. Це відбувається тому, що держава, відмовляючись від адміністративного регулювання цін, вже не зможе використовувати їх з метою перерозподілу доходів. Все навантаження ляже на бюджет. А щоб бюджетний механізм був у змозі забезпечити будь-кому додаткові доходи, їх спочатку треба в когось узяти. Здійснюється це за допомогою ефективною системи прибуткового оподаткування, роль якого буде в майбутньому зростати. Оподаткування прибутку з часом стане більш ліберальним, даючи можливість підприємствам вести повноцінну інвестиційну діяльність.

Кредитна система.

Ринкова система може нормально функціонувати лише тоді, коли в її судинах постійно циркулюють грошові потоки (готівкові й безготівкові). Безперервність цієї циркуляції забезпечує кредитна система. Що вона собою являє? **Кредит** - (від латинського "кредо" - вірю) є форма руху грошового капіталу, який надається в позику на умовах повернення й прибутковості. Наявність кредитних відносин передбачав, з одного боку, тимчасово вільні грошові капітали, власники яких готові надати їх на певний строк за певну винагороду (процент), а з іншого, - підприємців, бажаючих тимчасово використати їх у своїй виробничій діяльності.

Існує декілька форм кредиту, основними серед них є комерційний і банківський. **Комерційний кредит** - це кредит одного підприємця іншому у вигляді відстрочки платежу за поставлені товари або надані послуги. Інструментом такого кредиту є комерційний вексель, в ціну якого входить ціна товару (послуги), плюс процент. **Банківський кредит** надається банками та іншими кредитно-фінансовими закладами підприємцям та іншим позичальникам у вигляді грошових сум. Різновидом

комерційного чи банківського кредиту виступає споживчий кредит. Чому різновидом? Тому, що, з одного боку, об'єктом цього кредиту виступають товари довготермінового користування (меблі, автомобілі, холодильники, телевізори і т.д.), а з іншого, банківські позики на споживчі цілі (наприклад, на будівництво або придбання житла). Виділяють також **державний кредит**, тобто будь-який кредит, де суб'єктом (кредитором або позичальником) виступає держава, та **іпотечний кредит**, тобто довгострокові позики під заставу нерухомості (землі, виробничих і житлових будівель).

Банки.

Ядром кредитної інфраструктури є банківська система. **Банк** є особлива організаційна одиниця кредитної системи, яка виступає посередником між кредитором і постачальником. Сферою діяльності банків є операції з позичковмі (грошовим) капіталом. Діяльність банків пов'язана з виконанням трьох основних **видів операцій**.

Вексель - письмове боргове зобов'язання встановленої форми про сплату зазначеної на ньому суми грошей у вказаний строк.

Пасивні операції - це операції, посередництвом яких утворюються ресурси банків: внески й позичені гроші; емісія заставних листів, банківських і комунальних облігацій, а також довгострокові позики в кореспондентів 1641 банку. По цих операціях банк сплачує проценти.

Активними операціями називається діяльність, пов'язана з розміщенням грошових ресурсів банку, тобто надання їх у кредит за певний процент. Причому кредити можуть надаватися і у вигляді грошових позик, так і у вигляді зобов'язань банку гарантувати платежі клієнта.

В останньому випадку банк не надає грошові позики» а лише обіцяє здійснити платежі в разі, якщо позичальник не зможе оплатити свої зобов'язання.

Комісійними операціями називається посередницька діяльність, яка не викликає кредитів з боку банків і не є джерелом надходження коштів на його рахунки. До таких операцій належать: платіжний оборот, операції з валютою, інкасування векселів і чеків, прийняття на збереження цінних паперів і надання сейфів для користування, управління майном і т.д.

Сукупність банків та інших кредитно-фінансових закладів, що здійснюють мобілізацію вільних грошових ресурсів і надають їх у позику, називається кредитною системою. В кредитну систему входять банки, інвестиційні та страхові компанії, фонди.

Торговельні підприємства, біржі, банки, кредитні й бюджетні заклади надають ринковій системі організаційної завершеності, об'єднують виробників і споживачів у єдиний господарський процес. Учасниками його може стати кожний, а от досягти успіху зможе лише той, хто оволодіє законами ринку.

5. Поняття і склад механізму ринку.

Поняття і склад механізму ринку

Ринкова економіка - це специфічна соціально-економічна система. Вона, як і будь-яка система, має свій механізм функціонування, дія якого найбільш повно проявляється в центральній ланці цієї системи - на ринку. Що це за механізм і як він діє? Відповіді на ці запитання ми отримаємо, розглянувши спочатку його складові елементи. Їх в принципі чотири: попит, пропозиція, ціна й конкуренція.

Попит - це форма вираження потреби. На ринку ми маємо справу не з попитом взагалі, а з попитом платоспроможним, тобто забезпеченим відповідною сумою грошей. Тому попит включає в себе два елементи: а) потреби, тобто бажання придбати той чи інший товар або послугу; б) грошові засоби, які має суспільство для придбання даних товарів або послуг. Попит, як правило, виражається в грошовій формі.

Кореспонденти банку - інші банки і кредитно-фінансові інститути, з якими банк перебуває у постійних ділових стосунках.

Пропозиція - це сукупність товарів і послуг, які є або в кожний даний момент можуть бути доставлені на ринок. Вона включає в себе два моменти: а) готовність виробників (продавців) до продажу того чи іншого виду товару або послуги; б) умови, на яких виробник (продавець) згідний продати їх. Пропозиція, як правило, має натуральне вираження: штуки, тонни, метри.

Ціна - це, як було з'ясовано раніше, грошовий вираз вартості. На ринку, як правило, розрізняють три види цін: ціну попиту, ціну пропозиції і ціну рівноваги. Ціна попиту - це гранично мак-

симальна ціна, яку покупці ще згодні платити за товар. Ціна пропозиції - це гранично мінімальна ціна, яку продавці ще згодні взяти за свій товар. Ціна рівноваги - це ціна, яка встановлюється при врівноваженості попиту і пропозиції.

Конкуренція - це процес суперництва між суб'єктами ринкових відносин за найвигідніші умови виробництва, реалізації й купівлі товарів та послуг.

Взаємодія названих елементів і являє собою ринковий механізм. Процес його функціонування визначає ступінь ефективності ринкової економіки. Чим же визначається чіткість взаємодії ринкового механізму? Адже в ньому немає спеціального органу, який би вказував на те, які товари виробляти підприємцю, де йому купувати ресурси, де робітникам працювати. Сам ринковий механізм забезпечує свою стабільність. Він має власний внутрішній порядок, і взаємодія його елементів підпорядкована вимогам певних законів: законам грошового обігу, вартості, попиту і пропозиції. А реалізується це через завдання, які ставить перед собою кожен учасник ринкових відносин: прагнення максимуму прибутків і раціоналізація вибору. Отже, ринкова система за своєю природою є саморегульована система. Така саморегульована система в літературі отримала назву "вільного ринку".

Вільний ринок.

Ідея "вільного ринку" належить класику політичної економії А.Сміту, який у своїй роботі "Дослідження про природу й причини багатства народів" стверджував, що " вільна гра ринкових сил" створює гармонійний устрій, в якому індивідуум, прагнучи задовольнити свої егоїстичні інтереси, завдяки "невидимій руці" ринку, навіть не бажаючи того, сприяє інтересам суспільства більш ефективно, ніж у тому випадку, коли б він бажав це зробити. Проте егоїзм, який спонукає індивідуума (підприємця) до дії, складає лише частину ринкового механізму. Щось повинно стримувати економічний суб'єкт, який прагне безмежно задовольняти свою жадобу до прибутку. Таким регулятором є конкуренція, яка зводить егоїстичні інтереси діючих у ринковій економіці суб'єктів до певної гармонії, до ринкової рівноваги. Звідси зрозуміло, чому в класичній ліберальній економічній теорії держава відіграє лише підпорядковану роль. Функції держави як "нічного сторожа" обмежувалися забезпеченням правопорядку, національної оборони, будівництвом і підтриманням суспільно корисних споруд, наприклад, транспортних магістралей. Втручання в економіку з боку держави торкалося лише гарантування для всіх суб'єктів господарської діяльності основних економічних свобод, а саме: свободи займатися будь-якою господарською діяльністю, свободи конкуренції і торгівлі.

Зроблений А.Смітом аналіз ринкового господарства дає можливість пояснити феномен взаємодії особистої вигоди (егоїзму) і її регулятора - конкуренції, як формуються ціни й чому вони не повинні повністю збігатися з витратами виробництва. Його теорія розкрила, яким чином суспільство спонукає виробників до того, щоб пропонувати саме ті товари, які необхідні споживачам. Стало відомо, чому високі ціни в умовах вільної конкуренції являють собою саморегулюючий фактор, - тому що вони приносять з собою зростання обсягів виробництва. Нарешті А.Сміт показав, яким чином у сфері виробництва може бути досягнута відносна рівність доходів. Тобто, він описав господарський механізм вільного ринку, як саморегулюючої системи.

І тут слід звернути увагу на дуже важливий момент. А.Сміт, на відміну від деяких наших сучасних його "послідовників", не розглядає ринкову економіку як сферу, де кожен суб'єкт робить, що йому заманеться. Основною властивістю вільного ринку, за А.Смітом, є те, що він виступає своїм власним охоронцем. Маємо справу з парадоксом: ринок, з одного боку є кульмінацією будь-якої економічної свободи, а з іншого, - найсуворішим наглядачем. І ніякі скарги на адресу міністра або іншої високої інстанції, так само, як і благання про допомогу, не звільняють від анонімного тиску ринкового механізму.

Отже, уважне вивчення спадщини А.Сміта з проблем функціонування ринкового механізму навіть в умовах вільної конкуренції приводить зовсім до протилежного висновку, ніж той, який нав'язується новітніми поборниками ринкової економіки. А саме: економічна свобода - це ілюзія, в усякому разі вона є такою значно в більшій мірі, ніж здається на початку. При цьому цілком зрозуміло, що в умовах ринку можна робити все, що завгодно, але якщо хтось діє так, що ринок цього не сприймає (тобто всупереч його законам), то ціною індивідуальної свободи стає економічний крах. Функціонування ринкової економіки - це не випадкові, хаотичні діяння господарюючих суб'єктів.

Всі ці діяння підпорядковані вимогам певних економічних законів, які лежать в основі дії механізму ринку. Що це за закони, які їхні вимоги і як вони діють?

6. Закон грошового обігу. Інфляція, її види та сутність. Стагфляція і дефляція. Інфляція і народний добробут.

Закон грошового обігу

Одним з важливих законів ринкової економіки є закон грошового обігу. Основна вимога його полягає в дотриманні грошово-товарної збалансованості. Вона повинна кореспондуватися з сумою цін товарів і послуг, що є в обігу.

На практиці регулювання грошового обігу в країні здійснює центральний емісійний банк. В Україні таким банком є Національний банк України.

Інфляція

Надмірна кількість грошей в обігу породжує *інфляцію*. Вона може бути викликана скороченням виробництва товарів і послуг при незмінній грошовій масі або додатковим випуском (емісією) грошей в обіг при незмінній товарній масі. Інфляція - грошове явище. А конкретніше - знецінення грошей через те, що в економіці їх стає більше, ніж потрібно. В міру наростання інфляції грошам все важче виконувати свої функції, обслуговувати обіг товарів і послуг, платіжні операції тощо.

Зародившись на грошовому ринку, віруси інфляції проникають далі, в інші сфери економічного організму. А це означає, що в ситуаціях, коли інфляційна хвороба дуже запущена, однією лише нормалізацією грошового обороту не обійтися. Правильна грошова політика держави створює лише необхідну умову гальмування інфляції. Але реально вона діє лише тоді, коли держава паралельно з нормалізацією грошового обігу зміцнює механізми ринку, стимулює виробництво товарів, намагається стримати поточний попит, застосовує інші заходи по відношенню до потерпілих від інфляції галузей економіки.

Розрізняють відкритий і подавлений типи інфляції. Відкритій інфляції властива тенденція до зростання цін. Вона формується в результаті двоякого механізму. Перший це механізм адаптивних інфляційних очікувань. Суть його в тому, що, по-перше, споживачі, твердо повіривши в незмінність тенденції до підвищення цін, скорочують заощадження, нагнітають поточний попит і таким чином самі провокують чергове подорожчання товарів і послуг. По-друге, дефіцит заощаджень, який виникає в результаті першої акції, негативно відбивається на розмірах кредитних ресурсів, що перешкоджає зростанню капіталовкладень і виробництва. І це відбувається в умовах, коли й так відчувається суттєве відставання пропозиції від попиту.

Адаптивні очікування мають мікроекономічну природу, тобто породжуються реальними подіями, які відбуваються на конкретних ринках. Рядовий споживач, роздумуючи, скільки витратити на покупки, керується динамікою тих цін, які бачить навколо себе (в магазині, на базарі, у центрі послуг). На будь-які зміни макроекономічних умов (скорочення бюджетного дефіциту, перехід до не-інфляційної грошової політики тощо), він зреагує лише тоді, коли переконається в дійсній зміні економічних умов, які його оточують. Тому будь-яка антиінфляційна політика лише тоді дасть очікувані результати, коли буде в своєму арсеналі мати спеціальні заходи, скеровані на нейтралізацію інфляційних очікувань.

В основі другого механізму відкритої інфляції лежить взаємозв'язок витрат і цін. Це так звана інфляція витрат (спіраль "зарплата - ціни"). Суть її в наступному. Загальне підвищення цін в економіці неминуче веде до падіння реальних доходів зайнятих. Щоб зберегти незмінним хоча б добробут населення, необхідно збільшувати грошові доходи. Відбувається це різними шляхами, включаючи різноманітні варіанти державної індексації доходів зайнятих. Але одночасно збільшуються витрати виробництва, що веде до підвищення цін. Останнє робить необхідним черговий перегляд заробітної плати і т.д. Розкручується інфляційна спіраль, причому з кожним новим витком зупинити її все важче.

Неухильне підвищення цін ставить державу перед дилемою: з одного боку, населенню, яке не має прямого відношення до виникнення інфляції, необхідно за максимумом компенсувати понесені ним збитки; з іншого боку, повна компенсація приведе до того, що на повну потужність запрацює механізм витрат виробництва. А це потягне за собою новий стрибок цін, який "зість" компенсаційні виплати населенню, і все треба буде починати спочатку. Тому необхідно, по-перше, визнати, що

коли в економіці розгортається відкритий інфляційний процес (що є характерним для сучасної економіки України), поява спіралі "зарплата-ціни" є неминучою; по-друге, потрібно так організувати протиінфляційну компенсацію, щоб вона якомога менше зачіпала грошові витрати виробництва. Останнє є справою техніки й компетентності тих, хто в державі займається цими питаннями.

Інфляція буває не тільки відкритою. В деяких випадках держава, не демонтуючи причини інфляції, намагається подавити форми її прояву. Здійснюється це по-різному. Наприклад: тимчасове заморожування цін і доходів; отримання динаміки заробітної плати на рівні, який не перевищує темп зростання продуктивності праці; тотальний адміністративний контроль над цінами й доходами. В таких випадках відкрита інфляція переходить у подавлену. Якщо відкрита інфляція проявляється в загальному підвищенні цін, то подавлена - у хронічній нестачі товарів і послуг, їхньому перманентному дефіциті. Тому інфляційні очікування при подавленій інфляції можна назвати дефіцитними (при відкритій - адаптивними).

Види інфляції. Стагфляція і дефляція

Інфляція розвивається, як правило, як тривалий процес, який проходить декілька стадій. Кожній з них відповідає свій вид інфляції: повзуча, галопуюча й гіперінфляція. Повзуча або регульована. При ній ціни зростають поступово, але неухильно. Держава за допомогою фінансово-кредитних методів та податкової системи тримає її під контролем, не допускаючи знецінення грошей більше, ніж на 5-7% за місяць. Галопуюча інфляція настає тоді, коли темпи знецінення грошей досягають 20-25% на місяць. На цій стадії значно посилюються економічні й соціальні суперечності. Зростання цін і доходів окремих груп підприємців стає стрибкоподібним і не піддається регулюванню. Гіперінфляція характеризується знеціненням грошей більш як на 50% на місяць. Гроші починають втрачати здатність виконувати свої функції, падає їхня роль в економіці, натуралізуються господарські зв'язки (виникає бартер), руйнується фінансовий і кредитний механізм, посилюються стихійні процеси в економіці (стан, який пережила економіка України у 1991-1994 рр.). В умовах серйозної деформації економічного циклу, структурної розбалансованості інфляція пригнічує економічне зростання, провокує стагнаційні процеси і навіть спад виробництва. Такий стан економіки, коли поєднується застій (спад) виробництва з розвитком інфляційних процесів, отримав назву стагфляції.

Уряди всіх країн, економіка яких переживає інфляцію, прикладають певні зусилля, щоб не сповзти в гіперінфляцію. А це передбачає перехід до жорсткої антиінфляційної політики. Складовою частиною її є дефляційна політика. Дефляція - це вилучення з обігу частини надлишкової грошової маси, випущеної в період інфляції з метою зменшення платоспроможного попиту населення через фінансові і грошово-кредитні механізми. До їх числа можна віднести: скорочення бюджетних видатків, підвищення рівня оподаткування, введення більш жорстких умов банківського кредитування, випуск державних позик, пряме лімітування зростання кредитних вкладень у народне господарство й готівкових грошей в обігу, підвищення норми обов'язкових резервів, які зберігають комерційні банки в центральному банку, що зменшує їх вільні ресурси й спонукає до скорочення кредитів народному господарству і т.д. Як правило, дефляція супроводжується падінням купівельної спроможності населення й посиленням соціальної напруги.

Що ж є причинами інфляції? Їх слід шукати серед факторів, які дезорганізують грошовий обіг у результаті появи на ринку надлишкової маси грошей, незабезпечених товарами. Основні з цих факторів (найбільш характерних для економіки України) перераховані у схемі 65.

Інфляція і народний добробут

Під час інфляції споживачу ніяк не уникнути зниження поточних реальних доходів, а отже, й сьогоднішніх параметрів добробуту. Для цього є як мінімум три причини.

По-перше, якою б досконалою не була система протиінфляційної компенсації, їй ніколи не встигнути за рухом цін. Доходи завжди відстають від цін, і чим більше запізнення, тим відчутнішим стають удари по поточному споживанню населення.

По-друге, передбачити майбутнє підвищення цін, особливо коли в економіці вирує гіперінфляція, практично неможливо. Тому протиінфляційна компенсація рідко буває достатньою. Ясно, що за таких умов падіння життєвого рівня неминуче.

По-третє, протиінфляційна компенсація в принципі не може повністю покривати втрати від зростання цін.

Інакше держава ніколи не введе економіку з інфляційного стану. Отже, при будь-якому рівні компенсації вона є неповною, а значить, зменшення реальних доходів неминуче.

7. Закон вартості. Закон попиту та пропозиції.

Закон вартості.

Як відомо, величина вартості товару визначається робочим часом. Причому не індивідуальним, а суспільно необхідним. Цей суспільно необхідний час встановлюється якимось органом, він формується стихійно на ринку в результаті співставлення ряду індивідуальних затрат на виробництво даного виду продукції. І якщо затрати двох індивідуальних товаровиробників можуть збігатися чисто випадково, то затрати більшості товаровиробників на виробництво одного й того самого виду продукції збігаються цілком закономірно тому, що вони відображають середні умови виробництва, які панують у даному регіоні на даному етапі розвитку технологічного способу виробництва. Саме в цьому збігу й проявляється дія закону вартості - основного закону ринкової економіки.

Закон вартості - об'єктивний економічний закон товарного виробництва. Він визначає способи й принципи виміру, розподілу й стимулювання суспільної праці на ринку. Згідно з цим законом обмін товарів здійснюється на основі вартісної еквівалентності, яка визначається суспільно-необхідними затратами праці. Закон вартості стимулює тих виробників, які забезпечують більш високу продуктивність праці. Ті ж виробники, чия продуктивність праці нижча суспільно-нормальної (середньої), при обміні несуть збитки.

Дія закону вартості проявляється через коливання цін навколо вартості. Саме за допомогою цього механізму закон вартості виступає як основний регулятор ринкової економіки (як діє цей механізм, розглядається далі). Ця обставина є вихідною для розуміння функцій закону вартості в ринковому господарстві.

Закон попиту і пропозиції.

Ринок нормально функціонує лише тоді, коли він збалансований, тобто коли на ньому підтримується повна відповідність між попитом і пропозицією. Відсутність такої відповідності негайно відбивається на ході реалізації й виробництва досягається така відповідність у результаті дії закону відповідності попиту і пропозиції. Закон попиту і пропозиції - економічний закон ринку. Він виражає діалектичну єдність попиту і пропозиції, їх взаємозв'язок і взаємодію, об'єктивний потяг до відповідності. Тому основна його вимога - це збалансованість ринку. Така дія поєднує Цей закон з законом вартості, але на відміну від останнього він діє виключно у сфері обміну. Проте і в цій сфері закон попиту і пропозиції не підміняє закон вартості, а діє одночасно з ним як форма вираження, як елемент механізму його реалізації.

Як же діє цей закон? При наявності повної відповідності між попитом і пропозицією (ідеальний варіант) закон нічим себе не проявляє. Але якщо відповідність порушена, закон діє в напрямку її встановлення. Як? Особливість функціонування ринкового механізму полягає в тому, що кожний його елемент тісно пов'язаний із ціною, яка служить основним інструментом впливу на попит і пропозицію. Зокрема, попит знаходиться у зворотній залежності від ціни. Якщо ціни на товари зростають, то попит на них зменшується тому, що високі ціни обмежують купівельні спроможності людей. При зниженні цін попит зростає.

Товарна пропозиція з ціною пов'язана прямою залежністю.

Із зростанням цін пропозиція збільшується, тому що одиниця додатково виробленої та проданої продукції приносить виробникові додатковий прибуток. І навпаки, якщо ціни знижуються, то виробництво продукції стає менш вигідним і скорочується. Відповідно зменшується і пропозиція. Див. Ступінь зміни попиту у відповідь на зміну цін характеризує еластичність попиту. Мірою такої зміни є коефіцієнт еластичності попиту.

Взаємодія попиту і пропозиції з ціною має й зворотний зв'язок. Коли пропозиція перевищує попит, ціна знижується, що збільшує попит. Якщо ж попит перевищує пропозицію, ціна підвищується, що стимулює зростання пропозиції. В даному випадку попит і пропозиція через ціну взаємно впливають одне на одного.

Як же конкретно діє цей механізм саморегуляції в умовах вільного ринку? Звернемося до умовного прикладу.

Припустимо, на ринку телевізорів існує режим вільної конкуренції. Це означає, що на ньому є багато покупців, які виділили кошти на придбання телевізорів. Економічний інтерес споживача покупця полягає в тому, щоб купити товар і задовольнити свої потреби. їм протистоять виробники - продавці. Витрачаючи ресурси на виробництво й збут телевізорів, вони зацікавлені в прибутковому їх продажу. Споживачі приходять на ринок з певним обсягом сукупного доходу, призначеного для придбання саме телевізорів. Тому, враховуючи, що продавці повинні відшкодувати свої витрати на виробництво й отримати певний прибуток, вони пропонують за товар не будь-яку ціну, а ціну попиту. Це та гранично максимальна ціна, вище якої ринкова ціна піднятися не може тому, що в покупців більше немає грошей на купівлю. Між ціною попиту й кількістю продукції, що продається, існує взаємний зв'язок. З одного боку чим менша кількість товару, тим більшу ціну споживач згідний за нього заплатити, і навпаки. З іншого боку, коли ціна попиту висока, кількість реальних покупців, а отже, й обсяги продажу, зменшуються. Якщо ж ціна попиту падає, ситуація стає зворотною.

А як же діють виробники - продавці? Вони намагаються продати товар дорожче, чудово розуміючи, що в покупців зовсім інші наміри і вони обмежені розмірами своїх доходів. У результаті утворюються ціни пропозиції. Це такі гранично мінімальні ціни, за якими виробники ще можуть продавати свої вироби покупцям, а останні ще можуть їх купувати. Ринкова ціна не може бути нижчою від ціни пропозиції. Інакше виробництво й збут стануть нерентабельними, що загрожує банкрутством. У нашому прикладі, чим менша ціна пропозиції, тим менша кількість телевізорів надійде в продаж тому, що в багатьох виробників витрати виробництва й збуту виявляться вищими від цієї відносно низької ціни. В міру підвищення ціни пропозиції буде зростати й кількість виробників, і обсяги постачання товару на ринок.

У точці Tr збігаються інтереси виробників і споживачів, досягається рівновага ринку, тобто найкращий обсяг виробництва і продаж (Kp), який дорівнює оптимальній величині купівель і споживання, а ринкова ціна стає ціною рівноваги (Cp). Це означає, що виробникам невигідно надалі підвищувати ціни й збільшувати пропозицію, тому, що товар не знайде попиту. Відповідно й споживачам не доводиться розраховувати на придбання більшої кількості товарів або на зниження цін на них, бо це суперечить інтересам виробників. Припустимо далі, що сукупний попит на телевізори збільшився (зросли доходи людей, змінилася структура попиту і т.д.). У цьому випадку бажання споживачів придбати Додаткову кількість телевізорів відображає нова крива попиту $C_{п}$, яка розташована вище кривої $C_{п}$.

Оскільки ринок може забезпечити постачання товарів лише в обсязі Kp і неспроможний одномоментно відреагувати на нову потребу, спочатку додатковий сукупний попит залишиться незадоволеним. Виникне ситуація товарного дефіциту в результаті порушення рівноваги ринку. За цих умов тиск з боку додаткового попиту поведе до тимчасового підвищення цін аж до встановлення нової ціни попиту від Cp до $C_{п}$. Як це відобразиться на виробництві? Виробники телевізорів розцінюють нову ціну (більш високу) й відповідне збільшення норми прибутку як потужний стимул розгортання виробництва й продажу. Названа тенденція буде описуватися тепер новою кривою пропозиції $C_{пр}$. Ситуація на ринку знову зміниться, але вже в інший бік. Пропозиція підтягнеться до попиту і, оскільки отримати підвищену ціну неможливо, вона починає знижуватися в напрямку до нової точки рівноваги Tr . Це буде означати, що попит задоволено, дефіцит ліквідований, додаткові телевізори потрапили до рук тих, хто їх потребує. Як бачимо, механізм ринку, отримавши імпульс від підвищення попиту, викликав адекватну реакцію виробництва і пропозиції. У випадку скорочення попиту на телевізори ринковий механізм спрацює у зворотному напрямку. Знання залежності попиту і пропозиції від ціни й навпаки дозволяє зрозуміти, як досягається ринкова рівновага, як формується ціна рівноваги. А це, в свою чергу, дає суб'єктам ринку можливість глибше пізнавати кон'юнктуру й відповідним чином діяти в тих чи інших умовах. л Закон попиту і пропозиції виконує ряд важливих економічних і соціальних функцій у ринковій економіці.

8. Зовнішнє регулювання ринкової економіки. Розмаїтість моделей ринкової організації господарства.

Зовнішнє регулювання ринкової економіки.

Ринкова економіка зародилася й довгий історичний період функціонувала як саморегульована система. Проте можливості ринкового механізму саморегулювання не безмежні. Він не в стані га-

рантувати вирішення всіх соціально-економічних проблем сучасного суспільства. Механізм ринку дозволяє людям задовольнити лише ті потреби, які виражаються через попит. Але ж є й інші потреби, які ніяк не можна виміряти в грошах і перетворити на попит.

Навіть у стерильній економіці вільного підприємництва (якого, до речі, немає в жодній країні) залишаються принаймні три сфери, непідвладні ринковому механізму. Це екологія, соціальна сфера й сфера колективного користування товарами і послугами (національна оборона, охорона громадського порядку, державне управління, єдина енергетична система, національні мережі комунікацій).

Більш того, історичний досвід показує, що чисто ринкове їх регулювання веде до серйозного порушення екологічного балансу суспільства, крайнього загострення соціальних конфліктів, обмеження доступу всіх громадян до суспільних товарів. Зокрема, орієнтація економіки виключно на попит зумовила те, що ринкові сили протягом століть стимулювали все більше втягнення природних ресурсів у господарський оборот. Це негативно вплинуло на екологічний стан як окремих країн, де особливо інтенсивно розроблялися природні ресурси, так і планети в цілому. Те ж саме можна сказати й про соціальні процеси. Багатовагова орієнтація економіки на суто ринковий механізм привела до глибокого майнового розшарування суспільства, породила масове безробіття, зубожіння значної частини населення, що до початку ХХ ст. до крайніх меж загострило соціальні конфлікти.

Все це є свідченням того, що висока ефективність економічної системи не може бути в сучасних умовах досягнута суто ринковим її регулюванням. Необхідний додатковий механізм. І таким додатковим механізмом, як показує досвід країн з розвинутими ринковими економіками, має бути державне регулювання зовнішніх ефектів. Таким чином, в економіці вільної конкуренції держава виконує принаймні дві функції - регулювання екологічних і соціальних процесів (зовнішніх ефектів) і забезпечення населення суспільними товарами. Якщо додати ще одну функцію - забезпечення економіки необхідною кількістю грошей (на що ринок теж нездатний), то отримаємо повний механізм регулювання економіки вільного підприємництва.

Виділяється в цьому механізмі два провідні блоки вільний ринок і держава. Економічна діяльність держави полягає в тому, щоб доповнити ринок, вирішувати ті проблеми, перед якими він пасує.

Висновок

Отже, сучасний механізм регулювання ринкової економіки - досить складне організаційно-економічно-правове утворення. Він, по-перше, включає в себе сукупність організаційних структур, систему форм, методів і інструментів регулювання ринку і в цій своїй якості виступає як спосіб організації ринкової економіки. По-друге, це система функціонування виробничих відносин. Система, де виробничі відносини проявляються в конкретних господарських формах (гроші, ціна, прибуток, заробітна плата, податки тощо). У цій якості він виступає як механізм реалізації власності на засоби виробництва та погодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин. По-третє, механізм регулювання ринку включає певні правові норми, які регламентують діяльність суб'єктів ринку. І в цій якості він виступає як спосіб реалізації регулюючої ролі держави. Таким чином, механізм регулювання ринкової економіки охоплює як сферу функціонування продуктивних сил і виробничих відносин, так і сферу надбудови. Тому його зміст може бути зрозумілим лише при розгляді цих основних аспектів прояву в їх взаємодії і взаємозв'язку.

Отже, механізм регулювання ринкової економіки - це спосіб її організації і забезпечення ефективного функціонування відповідно до вимог економічних законів, посередництвом якого реалізуються економічні інтереси суб'єктів ринку.

Різноманітність моделей

Наведена аргументація дозволяє зробити висновок, що основою сучасного високоефективного виробництва може бути не просто ринкова економіка, а лише регульована ринкова економіка. Проте і визнання того, що необхідно формувати регульовану ринкову економіку, - теж досить абстрактна формула. В світі існує багато країн, які сповідують цей принцип, але мають малоефективну економіку й багато невирішених соціальних проблем. Річ у тім, що механізм регулювання економічної системи - досить складне утворення, в якому, по-перше, повинно знайти відображення оптимальне співвідношення між ринковими та позаринковими регуляторами; по-друге, - чітке визначення важелів і чинників позаринкового регулювання. Саме це визначається конкретними умовами тієї чи іншої країни.

Тому за наявності спільних закономірностей, характерних для регульованої ринкової економіки взагалі, можуть існувати (й існують) різні конкретні моделі її застосування. Саме ці конкретні моделі й повинні відобразити специфіку (економічну, соціальну, історичну, національну і т.д.) даної країни. Саме це є причиною того, що, як уже зазначалося, в світі склалося декілька відмінних один від одного різновидів (моделей) регульованих ринкових економік.

Отже, узагальнюючи сказане, можна зробити висновки:

1. Поняття "ринкова економіка" відображає загальну, абстрактну модель господарювання в умовах товарного виробництва.
2. Ця абстрактна модель виступає в двох основних формах: саморегульована і регульована ринкова економіка.
3. Абстрактна модель, коли вона накладається на певні економічні реалії, набуває конкретних форм.
4. Конкретні форми (моделі) залежать як від рівня розвитку суспільства в цілому, так і від специфічних умов розвитку кожної країни зокрема.

Лекція №6.

КОНКУРЕНЦІЯ І МОНОПОЛІЯ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.

ПЛАН

1. Суть конкуренції, її позитивні і негативні наслідки.
2. Методи конкуренції та конкурентна стратегія.
3. Генезис монополії та типи монополізації.
4. Види та форми монополії, Олігополії.
5. Позитивні і негативні явища в монополії.
6. Антимонопольні заходи.

1. Суть конкуренції, її позитивні і негативні наслідки.

Суть конкуренції

У повсякденному житті ми все частіше зустрічаємо слова: "конкуренція", "конкурентоспроможність", "конкурентна боротьба", "конкурентний ринок". Цим термінам інколи надаються різні значення, але всі вони можуть бути зведені до двох понять - "конкурентна боротьба" й "конкурентний ринок". Перше стосується способів поведінки окремих фірм на ринку, друге - ринкових структур і охоплює всі аспекти ринку будь-яких товарів, які впливають на поведінку й діяльність фірм (кількість фірм на ринку, технологію виробництва, типи товарів, що продаються і т.д.).

Конкурентність ринку визначається тими межами, в рамках яких окремі фірми здатні впливати на ринок, тобто на умови реалізації своєї продукції, насамперед на ціни. **Чим менше окремі фірми впливають на ринок, де вони реалізують свою продукцію тим більш конкурентним вважається ринок.** Найвищий ступінь конкурентності ринку досягається тоді, коли окрема фірма на нього не впливає зовсім. Це можливо лише в разі, коли на ринку товарів діє так багато фірм, що кожна з них зокрема ніяк не може вплинути на ціну товару, й сприймає її як таку, що визначається ринковим попитом і пропозицією. Такий ринок називається **цілком конкурентним**. А фірми, що діють в умовах цілком конкурентного ринку, **не ведуть між собою конкурентної боротьби**. Якщо ж окремі фірми мають можливість впливати на умови реалізації своєї продукції (в першу чергу на ціни), то вони **ведуть між собою конкурентну боротьбу**, але ринок, де ця можливість реалізується, цілком конкурентним уже не вважається.

Отже, конкуренція - категорія явно суперечлива. З одного боку існує твердження, що без конкуренції ринку не буває, а з іншого, - цілком конкурентним є той ринок, на якому учасники (фірми) не ведуть між собою конкурентної боротьби. І далі. Якщо конкурентна боротьба існує, такий ринок не вважається цілком конкурентним. Більш того, чим сильніша конкуренція, тим повніше формуються умови для її обмеження. Але ринок рухається вже не до цілком конкурентного, а до монопольного. Ця суперечливість конкуренції виступає передумовою найпротилежніших оцінок її ролі в економіці. Одні економісти стверджують, що конкуренція - це велике благо (між іншим, ця точка зору є характерною для сучасних українських реформаторів), інші наполягають на тому, що конку-

ренція, протиставляючи суб'єктів ринку і породжуючи монополію, - велике зло для економіки. Де правда?

Відповідаючи на це питання, слід, очевидно, починати з елементарного: що таке конкуренція. Конкуренція (від лат. конкурро - зіткнення) - це форма економічних відносин між суб'єктами ринкового господарства, в яких виражається суперництво за найбільш вигідні умови виробництва, продажу й купівлі товару. Як і чому виникає конкуренція? Оптимального становища на ринку господарюючі суб'єкти досягають у результаті отримання ними економічної самостійності. Тобто, коли вони отримують право володіння, користування й розпорядження виробленою продукцією. В той же час економічна самостійність породжує прагнення виділитися серед рівних, довести свої переваги, утвердити своє панування, забезпечити собі більш вигідне становище, більший прибуток і т.д. Це породжує між економічно самостійними й відокремленими господарськими одиницями певне суперництво, боротьбу, яка й отримала назву конкуренції. Причому конкуренцію не слід розглядати як змагання за олімпійським принципом: важлива не перемога, а участь. Це жорстокий і конфліктний метод взаємодії ринкових суб'єктів: досягнення поставлених підприємцем своїх цілей можливе лише за рахунок ураження інтересів інших ділових людей.

Суть конкуренції проявляється і в тому, що вона, з одного боку, створює такі умови, за яких покупець на ринку має безліч можливостей для придбання товарів, а продавець - для їх реалізації. З іншого боку, в обміні беруть участь дві сторони, кожна з яких ставить свій інтерес вище інтересу партнера. В результаті і продавець, і покупець при укладенні угоди повинні йти на взаємний компроміс при визначенні ціни, інакше угода не відбудеться, а кожен з них понесе збитки.

Неодмінною умовою конкуренції є незалежність суб'єктів ринкових відносин від певних "вищих" і зовнішніх сил. Ця незалежність проявляється, по-перше, в можливості самостійно приймати рішення про виробництво або купівлю товарів чи послуг; по-друге, у свободі вибору ринкових партнерів. У процесі конкуренції господарюючі суб'єкти як би взаємно контролюють один одного, причому здійснюють це переважно краще найретельнішого державного органу. Конкуренція також є важливим інструментом регулювання пропорцій суспільного виробництва в умовах ринку.

Позитивні і негативні наслідки.

В силу своєї суперечливої природи конкуренція несе в собі одночасно як позитивні так і негативні наслідки й дії.

З одного боку, вона виступає як зовнішня примусова сила, що спонукає її учасників у процесі дбання про свої власні мікроекономічні інтереси сприяти суспільному прогресу. Проте, як будь-який суспільний процес, конкуренція має й негативні наслідки. Тому переоцінювати її можливості в реальній підприємницькій діяльності не слід. Більш того, враховуючи, що негативні наслідки конкуренції органічно властиві ринковому механізму, заснованому на приватній власності (стихія, анархія), необхідно в конкурентній стратегії постійно передбачати локалізацію цих наслідків.

Конкуруючі суб'єкти поводять себе на ринку по-різному, виходячи з конкретних умов і тих завдань, які вони перед собою ставлять. Можна виділити три основних типи конкурентної поведінки.

Креативний тип конкурентної поведінки передбачає забезпечення переваг суперникам шляхом введення якихось нових компонентів ринкових відносин (нова продукція, нові технології або нові форми організації виробництва і т.д.). Суттєвою ознакою креативної конкуренції є прагнення ринкових контрагентів до зміни існуючої структури попиту і пропозиції.

Пристосувальна конкурентна поведінка - це упередження дій конкурентів у галузі модернізації виробництва. Вона застосовується тоді, коли підприємець не впевнений у своїх інноваційних можливостях. У цьому випадку він намагається скопіювати насамперед у стислі терміни досягнення своїх суперників.

Гарантуюча конкурентна політика покликана забезпечити стабілізацію на тривалу перспективу досягнутих позицій на ринку за рахунок підвищення якості продукції, зміни її асортименту, надання додаткових послуг, пов'язаних з гарантійним обслуговуванням. Цей тип конкурентної поведінки застосовується, як правило, тоді, коли підприємець не має можливості суттєво змінювати виробничу й комерційну програми і має слабку інноваційну базу.

2. Методи конкуренції та конкурентна стратегія.

Названі типи конкурентної поведінки в різноманітних формах застосовуються залежно від обраних методів конкурентного суперництва. Виділяють дві основні групи методів конкуренції: цінові й нецінові.

Цінові. Їх форми передбачають вилучення додаткового прибутку за рахунок:

1. Зменшення витрат виробництва й обігу.
2. Зниження цін.

Нецінові. Їх форми передбачають вилучення додаткового прибутку за рахунок:

1. Зміни властивостей товару
2. Створення нових товарів для задоволення тих самих потреб
3. Оновлення властивостей товару відповідно до зміни моди
4. Вдосконалення послуг, що супроводжують реалізацію

Застосування того чи іншого методу, який у подальшому визначає й тип конкурентної поведінки підприємця на ринку, не є самоціллю. Визначальним у цьому процесі є прагнення завоювати таке становище на ринку, яке забезпечує вилучення додаткового прибутку. Історично конкуренція в ринковій економіці починалася із застосування переважно методів **цінового** суперництва. В умовах же сучасної конкуренції переважають **нецінові** методи.

Основу суперництва між сучасними фірмами складає диференційований попит. Це означає, що розробляючи стратегію й тактику поведінки на ринку, фірма (підприємець) насамперед дбає про те, щоб створена продукція за своїми споживчими якостями відповідала запитам споживачів. Тому неодмінною умовою економічної політики фірми є врахування динаміки очікувань споживачів. А вже в рамках цих параметрів вона визначає шляхи зменшення витрат і зниження ціни.

Конкурентна стратегія.

Конкуренція - досить складний і багатогранний процес. Щоб забезпечити успіх у ньому, фірма (підприємець) повинна дотримуватись певної стратегії дій фірми, спрямованих на досягнення її кінцевої мети. Основу цієї системи дій складає полістратегічний пошук. Що це означає? Кожна фірма прагне, як правило, монополізувати ринок для максималізації прибутку. Проте досягнути цього, особливо в сучасних умовах, практично неможливо. Тому фірма повинна передбачати у своїй діяльності одночасно принаймні дві стратегічні настанови - настанову на монополізацію ринку й настанову на інтеграцію своєї діяльності в єдиний процес функціонування ринку. Дії згідно з першою настановою скеровані на зменшення числа конкурентів ринку, друга настанова передбачає стабілізацію власного становища на ринку шляхом зменшення ступеня ризику за рахунок співробітництва (інтеграції) з іншими фірмами в найрізноманітніших формах.

Полістратегічний пошук - типове явище для країн з розвинутою ринковою економікою тому, що конкуренція і монополія завжди виступали в ній як парні характеристики. Конкуренти суперничають за досягнення монопольного становища, але монополізація ринку кожним з них виявляється неможливою. В той же час вони не можуть і припинити боротьбу, тому що будуть усунені суперниками. Де ж вихід? Виходом і є інтеграційна стратегія, яка орієнтується на розуміння фірмами співвідношення "конкуренція-монополія".

Проте не слід розуміти інтеграцію в ринковій економіці як товариське співробітництво. Завжди треба пам'ятати, що вона заснована на розумінні балансу конкурентних сил і передбачає тимчасове взаємне співробітництво заради збереження цього балансу. Тобто, стратегія інтеграції застосовується фірмами в єдності з стратегією монополізації, яка не відкидається під впливом нових мотивів поведінки конкурентів. Кожен конкурент, навіть якщо він і клянеться в миролюбстві в даному конкретному ринковому епізоді, ніколи не перестає бути конкурентом, який чітко пам'ятає основний закон конкуренції: "Якщо ти не усунеш суперника, то суперник усуне тебе". Тому його миролюбство відносне й мінливе, але і його монополістичні посягання також не слід абсолютизувати. В діях будь-якої солідної фірми проглядаються обидва типи конкурентної стратегії.

Вибір стратегії здійснюється фірмами залежно від їхньої ролевої і змістовної функції у процесі конкурентної взаємодії. Відповідно до цих функцій ринкові конкуренти класифікуються за певними типами.

Функції фірми:

Рольова і змістовна.

Типи рольової функції:

1. Лідери
2. Претенденти на лідерство
3. Ведені
4. Новачки

Типи змістовної функції:

1. Великі компанії, які виготовляють масову продукцію
2. Спеціалізовані компанії (діють у певних нішах)
3. Дрібні й середні фірми, які здійснюють експериментальне виробництво
4. Дрібні універсальні фірми (гнучкість і маневреність)

Наявність таких різнорідних конкурентів робить конкурентну боротьбу невичерпною. Великі фірми, маючи перевагу над суперниками в могутності, поступаються перед ними в гнучкості, прискосованості до особливих сегментів ринку, інноваційної активності. Тому певної монополізації ринку великими фірмами не відбувається, хоча прагнення до цього існує.

Як же діє фірма, якщо вона прагне зайняти монополічне становище на ринку? Залежно від конкурентних цілей можуть бути використані різні прийоми. Фірма може підкорити суперників своїй волі, нав'язати їм свої інтереси або ж витіснити їх з ринку. В минулому, переважала війна за повне знищення конкурентів. У сучасних умовах під впливом різноманітних факторів монополічні посягання здійснюються в основному через приєднання суперників і підкорення їх своїм інтересам. Відбувається це шляхом скуповування, надання кредитів, а також укладання договорів про злиття фірм.

Істотно, що це стосується країн з розвинутою ринковою економікою. В Україні ситуація дещо інша. Вітчизняний ринок фактично монополізований і довго ще буде залишатися таким. За цих умов описані вище властивості конкуренції проявитися повністю не можуть. Під питанням знаходиться й сама наявність конкурентних відносин. Проте, при здійсненні в Україні реформ, націлених на справжнє становлення ринкової економіки, названі особливості конкуренції безсумнівно почнуть діяти і їх необхідно буде враховувати підприємцям у практичній господарській діяльності.

3. Генезис монополії та типи монополізації

Конкуренція передбачає такий стан ринку, коли жодна фірма не в змозі впливати на ринкову ціну товару чи послуги. Такий варіант конкуренції є ідеальним і характеризується як досконала конкуренція. Основним її змістом є конкурентна пропозиція та конкурентний попит. Що це таке? **Конкурентна пропозиція** означає, що даний продукт виготовляється і пропонується на ринку необмеженою кількістю підприємств. Відповідно до цього попит на цей продукт повинна висловлювати необмежена кількість покупців, що й буде **конкурентним попитом**.

У реальному господарюванні досконала конкуренція може існувати лише як епізод, окремий момент тому, що розвиток конкурентних відносин об'єктивно веде до появи монополій. Чому? По-перше, тому, що конкуренція виходить з прагнення отримати максимальний прибуток, а цей інтерес може бути досягнутий лише створенням переваг для себе проти інших. З механізму, який сприяє висуванню кращих, вона перетворюється на механізм подавлення кращих сильнішим. Не треба забувати, що суті конкуренції відповідає "жорстока війна проти всіх". У цій "війні" використовуються такі методи боротьби, як підкуп, шантаж, шпигунство, різні заходи, що прискорюють банкрутство конкурентів тощо. По-друге, конкуренція за своєю природою передбачає монополію тому, що вона споконвічно спирається на приватну власність, а власність - це монополія володіння, користування і розпорядження чимось.

Утворення монополії веде до порушення механізму ринкового ціноутворення і деформованого розподілу ресурсів. Конкуренція, деформована наявністю монополій, є **недосконалою**. У зв'язку з цим варто відзначити, що та похвала досконалий (вільній) конкуренції, яка лунає в наших засобах масової інформації і в багаточисельній "новітній" навчальній літературі, зовсім недоречна. Досконалій конкуренції ніколи не було і, тим більше, її немає й не може бути тепер. Як пише відомий американський економіст П. Самуельсон в "Економіці", сучасна система є змішаною системою державного й приватного підприємництва, монополії і конкуренції.

У реальному житті монополізація економіки відбувається найрізноманітнішими методами (способами) і проявляється в багаточисельних видах і формах, що викликає необхідність певної їх типізації. В економічній теорії і практиці відомі принаймні шість основних типів монополізму.

Істотно, що в чистому вигляді названі типи монополізацій не зустрічаються, бо вони, так як і всі процеси в економіці, взаємопов'язані і взаємопереплітаються. Але для теоретичного аналізу і з'ясування напряму певних практичних дій, наприклад, держави в умовах ринкової економіки, така класифікація досить конструктивна.

Монополія (грецького походження) - виключне право на щось (виробництво, торгівлю, промисел і т.д.), яке належить одній особі, певній групі людей або державі.

Економічний монополізм. Цей тип монополізму є стержневим. Саме він дав змістовне наповнення всім іншим монополістичним процесам в економіці, які відбуваються в результаті подальшого поглиблення суспільного поділу праці в умовах товарного виробництва. А конкретно, - економічний монополізм виростає з конкуренції, базується на концентрації і централізації капіталу. Суть його полягає в утворенні великих підприємств, об'єднань підприємств, які концентрують у своїх руках виробництво і збут основної частини продукції певної галузі або декількох галузей, що дає їм можливість впливати на рівень цін з метою забезпечення собі високого (монопольного) прибутку. Такий тип монополізму являє найбільшу загрозу ринковій економіці і тому повинен бути постійно в полі зору держави, щоб не допускати перетворення великого бізнесу, виникаючого на основі концентрації і централізації, в монополію.

Технологічний монополізм проявляється в тому, що влада над ринком великих корпорацій (контроль виробництва і збуту певної продукції) зумовлена не стільки прагненням захопити ринок, подавити конкурентів, максимізувати ринок, скільки специфікою технології. Мова йде про такі галузі, наприклад, як металургія, електроенергетика, транспорт, тобто галузі, де сама технологія робить економічно ефективними лише великі (іноді навіть централізовані) виробництва.

Технологічний монополізм певною мірою можна назвати природним, саме тією мірою, якою є природна своєрідна конфігурація виробництва, що його породила. Звідси випливає дуже важливий, особливо для сучасної України, висновок, що на ті сектори економіки, де домінує технологічний монополізм, демонополізація не повинна розповсюджуватися. У всякому разі, не приймати в них тотального характеру. Важко, наприклад, увияти собі утворення висококонкурентного ринку, якщо поруч з діючою залізницею забудується нова, конкуруюча з нею. Ринки, окуповані технологічними монополіями, є монопольними цілком на природній основі і ще довго будуть залишатися такими.

Рекламний монополізм. Це особливий різновид монополізму, зумовлений диференціацією продукту. Суть його в штучному створенні виключних умов для реалізації того чи іншого товару рекламою або іншими діями комерційних служб. Наприклад, виникненню такого механізму сприяє позначка підприємством своїх товарів торговою маркою, заманювання магазинами покупців незвичним упакуванням товару або зниженням цін для постійних клієнтів, використання барвистих реклам тощо. Все це вносить у ринкову конкуренцію певні монополістичні мотиви, і комерційний успіх потрапляє в залежність не лише від ціни й споживчих якостей самого товару, але й від певних штучно створених умов.

Інноваційний монополізм. Він характерний для підприємств (фірм), які лідирують на тих чи інших напрямках НТП. Суть його в тому, що окремі фірми, використовуючи передові технології, нові форми організації праці або виробництва, опиняються в кращих умовах, з точки зору виробництва і реалізації своєї продукції, порівняно з іншими фірмами.

За цих умов конкурентна рівновага на ринку порушується на користь таких фірм, що забезпечує їм додатковий (монопольний) прибуток.

Характерною особливістю монополізації цього типу є, по-перше, те, що вона має тимчасовий характер і зникає в міру розповсюдження й комерційного засвоєння результатів наукових досліджень і технологічних розробок. По-друге, вона є відображенням об'єктивних закономірностей розвитку людського суспільства, зокрема закону економії часу. Тому обмеження такого монополізму з боку держави повинно бути мінімальним.

Державний природний монополізм. Сюди відносяться природні державні монополії. А саме: монополія держави на організацію й регулювання грошового обігу: монополія держави на ринку соціально-пріоритетних або соціально-шкідливих товарів (вона може виражатися в націоналізації виробництва таких товарів, адміністративному контролі над цінами, встановленні фіксованих ставок акцизного податку тощо); монополія держави на забезпечення населення суспільними товарами.

Державний адміністративний монополізм. Він характерний для економіки, де панує адміністративно-командне управління. Суть його в тому, що держава монополізує всі сфери життєдіяльності суспільства, максимально обмежуючи ринкову конкуренцію. Якщо підходити до цього з

позицій економічної доцільності, то лише незначну частину його можна визнати природною. В цілому ж монополізм цього типу являє собою негативне явище й підлягає безсумнівній ліквідації.

Державний адміністративний монополізм має такі основні особливості:

1. Він швидко стає тотальним, охоплює економіку в цілому, проникаючи в усі сфери суспільного виробництва (виробництво, розподіл, обмін, споживання).
2. Йому властивий виключно високий рівень монополізації ринків.
3. Державному монополізму властива особлива внутрішня структура. В основі її лежить державний сектор. Над ним розташовані відомчі структури, які контролюють окремі сфери виробництва. Нарешті, кожна з них поділена між підприємствами й організаціями, які монополізували випуск певних товарів і послуг. Класичним прикладом такого типу монополізму була економічна система колишнього СРСР.

Розглянуті основні типи монополізму вказують на те, що монополізм, по-перше, за своєю природою неоднорідний. Тому й ставлення до нього не може бути однозначним. Якщо монополістичні структури, які відносяться до першої й шостої груп, небезпечні для економіки й повинні бути демонтовані або обмежені, то природні монополії (технологічні, державні, природні й ті, що передбачають лідерство в НТП) не суперечать, у всякому разі не зовсім суперечать нормальному функціонуванню сучасного ринкового господарства й можуть бути з ним сумісні. По-друге, границі дії природного монополізму не постійні. Вони рухомі хоча б тому, що, наприклад, монополія, зумовлена виходом тих чи інших фірм на передові рубежі НТП, недовговічна, й статус монополіста переходить періодично з "рук в руки" як результат зміни фірм - лідерів на передових рубежах НТП.

4. Види та форми монополій, Олігополії.

Розрізняють два види ринкових монополій, кожний з яких має свої підвиди.

До першого виду (власне монополія) відносяться фірми, які є єдиним виробником товару, що надходить на ринок, причому в нього немає близького замітника. Ціна такого товару повністю визначається фірмою й не залежить від кон'юнктури ринку. **Монополія - продавець**, а точніше виробник, може бути **однопродуктовою**, тобто такою, яка монополізує виробництво і збут одного виду продукції, **багатопродуктовою**, коли монополізується виробництво і збут багатьох видів продукції однієї або ряду галузей. Якщо такі монополії стають головною формою організації виробництва в кожній галузі, то вони істотно обмежують конкуренцію, деформують ринок. Тому держава всіяко повинна обмежувати можливості їх виникнення, а привиникненні вживати рішучі заходи для обмеження їх впливу на економіку. Різновидом монополії - продавця виступає так звана **технологічна монополія**. Суть такої монополії полягає в тому, що монополізується виробництво і збут не багатьох продуктів і навіть не одного, а певного різновиду даного продукту. Наприклад, одна з модифікацій двокамерного холодильника або кольорового телевізора. Така монополія пов'язана з диференціацією продукту. В результаті будь-яке підприємство, якщо воно має можливість зацікавити продавців якими-небудь особливостями (якостями) свого товару, здобуває певну монополію на цей товар і може користуватися нею для підвищення цін з метою отримання додаткового прибутку. Особливість такої монополії, на відміну від попередніх, у тому, що вона не обмежує конкуренції, а розвиває й поглиблює її. Чому? Тому, що скрізь, де існує диференціація продукту, будь-який продавець, хоча й володіє монополією, в той же час зазнає конкуренції з боку більш-менш досконалих заміників. Тобто, заволодівши монополією на виробництво і збут якогось різновиду продукту, монополіст спонукає тим самим конкурентів конструювати рівноцінні замітники цього різновиду. В результаті конкуренція між виробниками різновидів одного й того ж продукту не тільки не вщухає, а ще більше розгортається. Тому такий вид монополій, як говорилося вище, антимонопольним законодавством обмежуватися не повинен.

Другим видом є **монополія-покупець**. В якості таких монополій може виступати держава, а також окремі фірми. Наприклад, монополізація однією або декількома переробними фірмами збуту сировини, яка вирощується й реалізується сотнями сільськогосподарських підприємств. Теж саме можна сказати про металургійні комбінати, які монополізують збут сировини підприємств добувної промисловості. Більшість таких споживчих монополій, які у світовій економічній науці отримали назву **монополій**, виникає завдяки створенню штучних умов, що обмежують конкуренцію виключ-

но з метою забезпечити перерозподіл прибутку на користь монополістів. Тому нормальне функціонування ринкової економіки передбачає обмеження сфери їх дій.

Отже, в якому б вигляді монополія не фігурувала, вона так чи інакше деструктивно впливає на ринок. Найбільш деформує ринок двостороння монополія, коли взаємодіють один продавець і один покупець. У цій ситуації практично неможливий контроль суспільства за цінами, якістю, бо вони встановлюються шляхом угоди між ними. Прикладом подібної ринкової структури є військовопромисловий комплекс, де в якості виробника виступає одна фірма, а покупця - військове відомство.

Форми монополії

Вперше монополія виникла в кінці 19 ст., насамперед у важкій промисловості, а потім плчали розповсюджуватись в інших галузях виробництва. Зокрема, після кризи 1873р. вони почали виникати в легкій та інших галузях промисловості, а потім охопили й інші галузі економіки. На початку 20 ст. монополістичні об'єднання стали основою господарського життя.

Існує багато форм монополістичних об'єднань. Найпростіші з них - конвенції, корнери, пули, ринги. Це короткочасні угоди про ціни. Такі угоди мають тимчасовий характер, вони розпадаються при зміні умов на ринку. Вищими формами монополістичних об'єднань є картелі, синдикати, трести і концерни.

Картель (від французького слова - союз). Учасники картелю ділять поміж собою ринки збуту, визначають ціни, домовляються про норми виробництва та збуту продукції. Ця норма називається квотою. Відповідно до квоти кожний з учасників картелю не повинен перевищувати обсяг виробництва і збуту. За порушення штраф у загальну касу. **Кожен з учасників картелю зберігає свою виробничу і комерційну самостійність.**

Синдикат (від грецького слова - згода). Це таке монополістичне об'єднання, в якому **підприємства, що в нього входять, втрачають свою комерційну самостійність.** Збут товарів, а часто й закупівлю сировини здійснює контора синдикату. Кожен учасник синдикату (підприємство, фірма) одержує від контори відповідну частину прибутку, який залежить від квоти виробництва та інших умов.

Трест (від англійського слова - довір'я). **Це такий вид монополій, де учасники втрачають не тільки комерційну, але й виробничу самостійність.** Всіма справами відає правління тресту, а колишні власники підприємств стають власниками акцій. На ці акції вони одержують певну частину прибутку - дивіденди, відповідно до вкладеного капіталу. Трест, як правило, об'єднує однорідні підприємства.

Концерн (від англійського слова - підприємство, фірма). Це об'єднання формально самостійних підприємств різних галузей виробництва, транспорту, торгівлі, банків і страхових компаній на основі повної фінансової залежності від власників контрольного пакету акцій. Ядром концерну є велике промислове підприємство, трест, банк або спеціально створене головне товариство - холдинг.

На початку виникнення монополістичного капіталу в кожній країні найбільш характерною була та чи інша форма монополій. У Німеччині, наприклад: переважали картелі, в Росії і Франції синдикати, у США - трести, в Японії - концерни. В сучасних умовах синдикати і трести в чистому вигляді майже не трапляються. Переважною формою монополістичних об'єднань стали багатогалузеві концерни. Що вони собою являють?

На перших монополії, як правило, монополізували окремих вид виробництва, галузь промисловості (проходила так звана горизонтальна концентрація виробництва) або ж послідовні сполучені виробництва (вертикальна концентрація). В умовах же нагромадження капіталу на монополістичному рівні пошуки шляхів прибуткового застосування капіталу породили таку складку форму концентрації виробництва й капіталу на міжгалузевому рівні, як диверсифікація.

Диверсифікація - нове явище в економіці розвинутих країн світу, яке почало розвиватися з середини 50-х рр. 20 ст. Сутність її полягає в проникненні великих фірм у галузі, що не мають прямого виробничого зв'язку з основною галуззю їхньої діяльності. Мотивами, які спонукають монополію до диверсифікації є: а) прагнення пом'якшити проблему реалізації, послабити залежність від кон'юнктури ринку в зв'язку з падінням попиту на той чи інший вид продукції, що виробляється; б) прагнення пом'якшити наслідки економічних криз.

У результаті поглинання великими компаніями, що проникають у галузь, фірм, уже діючих у цій галузі, створюються велетенські й складні багатогалузеві комплекси, які отримали назву конгломератів. Так, наприклад, у номенклатурі продукції американської фірми "Дженерал електрик" нараховується більш як 200тис. виробів. А найбільші концерни машинобудівної, автомобільної, електротехнічної промисловості давно вже не обмежуються пануванням *лише* в своїх або суміжних галузях, а вкладають капітали в розвідку морського дна й переробку сільськогосподарської продукції, газетно-видавничу й страхову справу, роздрібну торгівлю й кіноіндустрію.

Конгломерат - це одна з форм монополії, в якій під єдиним фінансовим контролем зосереджені компанії, що діють у різних, технологічно не пов'язаних між собою галузях.

Олігополія

Для сучасного ринку основним видом конкурентних відносин є синтез конкуренції і монополії у вигляді олігополістичної конкуренції. **Олігополія** передбачає, що в окремій галузі народного господарства діє не одна, а декілька великих корпорацій, які конкуруючи одна з одною, зберігають монополію в межах певного співтовариства, що виробляє ідентичний товар. Саме наявність конкуренції всередині цього співтовариства й повна або часткова її відсутність зовні дає можливість олігополії не тільки вижити, але й розвиватися.

Структура олігополістичного ринку дуже суперечлива. З одного боку, кожна фірма в олігополії прагне максимізувати свої поточні прибутки, а з іншого - вона діє з врахуванням їх впливу на поведінку інших фірм у даній галузі. Річ у тім, що всередині олігополії вииграш одних фірм може бути одержаний лише за рахунок втрат інших фірм. Разом з тим, співробітництво фірм, їх погоджена поведінка забезпечують кожному учаснику більше вигод, ніж при незалежних діях. Тому олігополія будь-якою ціною намагається уникнути війни цін між фірмами, що в неї входять. Досягається це шляхом укладання таємних угод. Приклад олігополії.

5. Позитивні і негативні явища в монополії.

Негативні наслідки монополії

Монополізм, навіть якщо він і природний руйнівний впливає на ринковий механізм, а через нього і на економіку в цілому. В чому це проявляється? Не маючи турбот про підтримання сильного конкурентного тону, монополія неминує породжує тенденцію до гальмування НТП. Для того, щоб отримати високий прибуток, їй зовсім не обов'язково засвоювати нові технології, знижувати затрати й розширяти збут. Достатньо встановити монополію високі ціни й нав'язати їх споживачам. Останнім доведеться змиритися з тим, що кількість товарів зменшиться бо, підвищуючи ціни, монополія отримує той самий прибуток (або й більший), реалізуючи меншу кількість товарів. Неминує й деградація якості товару. Монополізм також приводить до зниження стійкості механізмів відтворення, може вести до розриву господарських зв'язків. Особливо це стосується вітчизняної економіки, де будь-які неполадки на підприємстві-монополісті відразу ж відбиваються на роботі сотень підприємств-суміжників.

Гальмуючи стимули використання досягнень НТП, монополія робить економіку надзвичайно марнотратною, стримує її інтенсифікацію. Основними факторами розвитку в монополізованій економіці виступають додаткові матеріальні, фінансові й людські ресурси. Там, де панують монополії, ціни втрачають ринкову гнучкість, недостатньо реагують на коливання попиту і пропозиції, характеризуються невисокою еластичністю. Монополія глушить імпульси, які йдуть-від попиту до виробництва, що дезорієнтує інвестиційні потоки, а потреби споживачів залишаються незадоволеними. Зваживши позитивні та негативні риси й наслідки монополізму, американський економіст П. Самуельсон зробив однозначний висновок, що монополізм - економічне зло.

6. Поняття релевантного ринку. Критерії монополізму.

Поняття релевантного ринку.

Визнання того, що монополізм є зло, породжує необхідність з боку суспільства обмежувати можливість монополістів впливати на конкурентні процеси, деформувати структуру ринкових відносин. Але як це зробити? Кого можна вважати монополістом? Яку, наприклад, питому вагу повинен мати виробник, на ринку, щоб здійснювати на нього регулюючий вплив, нав'язувати споживачам свої умови реалізації?

Західні економісти ці питання почали інтенсивно розробляти ще на початку 60-х років нашого століття, що було пов'язано з активізацією державного регулювання ринку. Щоб здійснювати правове переслідування підприємств-монополістів, необхідно було встановити межі, починаючи з яких підприємство або група підприємств можуть суттєво впливати на ринок, регулювати його в своїх інтересах.

На перший погляд, проблема вирішується дуже просто. Достатньо визначити річний оборот підприємства й порівняти його з сумарним оборотом даного ринку, і все буде зрозуміло. Однак, практично все виявилось значно складнішим. Чому? Річ у тім, що коли перша величина (оборот підприємства) відома заздалегідь, то друга (сумарний оборот ринку) залежить від *того*, наскільки широким буде визнаний даний ринок, які продукти він буде включати. В результаті питома вага одного й того ж підприємства на ринку може коливатися від 100% до 20% і менше. Розрахунок питомої ваги підприємства на ринку, таким чином, є похідним, технічним моментом. Первинним же є визначення меж ринку, який ми виділяємо.

Які ж принципи повинні бути покладені в основу визначення меж ринку? У зв'язку з тим, що найбільш загальною властивістю ринкових відносин є конкуренція, природно, що на виділеному ринку повинні враховуватися всі конкуренти даного конкретного підприємства, яке запідозрюється в монополістичних діях. Такий ринок, у межах якого для даного підприємства складаються дійсні відносини конкуренції і монополії, одержав назву *релевантного* (відповідного).

При визначенні меж релевантного ринку логіка роздумів будується за такою схемою:

1. Конкурентами підприємства, що виробляє певну продукцію, в першу чергу є всі виробники цієї продукції. При цьому повинні братися до уваги не тільки обсяги продажу, але й потужності, які не використовуються, виробництво для власного споживання, тобто все, що може бути використано для нарощування ринкової потужності.

2. Часто з точки зору споживача, замість даної продукції в ролі її заміника може використовуватися зовсім інша (пластмаса замість металу). Тоді виробники цих різних видів продукції (у випадку однопорядковості цін) також знаходяться в конкретних відносинах один до одного, тому що задовольняють одні й тіж потреби споживачів. Тобто, об'єктивно вони включаються в один ринок.

3. Між підприємствами з близькою технологією, в зв'язку з тим, що вони в умовах гнучких виробництв можуть швидко змінювати свою спеціалізацію, також можуть виникати відносини конкуренції. Названі положення по суті характеризують *технологічні межі* релевантного ринку.

Крім технологічних, релевантний ринок має також певні *географічні грації*. Виробництво багатьох видів продукції переважно орієнтується на задоволення місцевого (локального) або регіонального ринку. В той же час для автомашин, наприклад, релевантним буде національний ринок. Як правило, географічні межі ринку тим ширші, чим вище вартість продукції і чим складніше її виробництво. З іншого боку, вони звужуються, якщо мова йде про ринок продукції, яка важко транспортується або швидко псується.

Нарешті, суттєвою характеристикою релевантного ринку є *доступність даного ринку для інших підприємств*.

Таким чином, визначення релевантного ринку зводиться до знаходження його технологічних і географічних границь, враховуючи можливості доступу до ринку.

Критерії монополізму.

Визначення релевантного ринку служить базою для розрахунків питомої ваги тих або інших конкретних підприємств на даному ринку. Найбільш часто вживаним показником, що характеризує ступінь монополізації ринку в антимонопольному законодавстві західних країн і США, є *питома вага фіксованого числа підприємств*. Наприклад, за німецькими мірками, ринок вважається монополізованим, якщо на одне підприємство припадає більше 1/3, на три і менше підприємств - 1/2, а на 5 і менше підприємств більше 2/3 усього ринкового обороту. В антимонопольному законодавстві США протягом багатьох десятиліть вважалось, що ринок монополізований тоді, коли чотири найбільші фірми контролюють більше 80% обороту по продажу.

Однак показник питомої ваги фіксованої кількості підприємств має один недолік. Він характеризує не всю сукупність підприємств на ринку і її структуру, а лише пропозиції найбільших виробників. Тому в останні роки широко застосовується комплексний показник - індекс Харфіндела-Хіршмана.

Чи можливо названі критерії механічно перенести у вітчизняну економіку? Очевидно, що ні, оскільки рівень монополізації в Україні набагато вищий, ніж на Заході. Зокрема, як показали дані спеціальних обстежень 774 видів промислової продукції України, понад 340 підприємств займали в 1993 р. монополічне становище в їх випуску, а 173 з них були єдиними виробниками окремих видів продукції на території України. Наприклад, НВО "Свема" було абсолютним монополістом у виробництві 13 найменувань кіно - й фотоплівки. Абсолютно монополізованим було також виробництво таких видів продукції, як крокуючі екскаватори, двокамерні холодильники, підвісні вантажонесучі конвеєри, торговельні автомати, хлібопекарські печі, кормозбиральні комбайни. В той же час у процесі здійснення ринкових реформ критеріальний підхід до визначення ступеня монополізації ринку є конче необхідним. Тому Законом України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" монополічним визнається становище підприємця, частка якого на ринку певного товару перевищує 35% .

7. Антимонопольні заходи.

Напрями захисту продиктовані самим характером монополізму. По-перше, на тих ринках, де є умови для виникнення "природного монополізму", тобто, де є перешкоди для ефективного функціонування ринкового механізму, створюються державні громадські регулюючі органи для контролю за економічною поведінкою суб'єктів ринку, схильних до використання свого монополічного становища виключно у власних інтересах. Так, у США близько 10 % ВВП виробляється регульованими галузями. По-друге, там, де монополії формуються на підприємницькій основі, тобто виникають виключно з метою забезпечення засновникам монополічного прибутку за рахунок інших суб'єктів ринкових відносин шляхом штучного обмеження конкуренції, громадський (державний) контроль набуває форми антимонопольного законодавства, яке передбачає стримання або запобігання розвитку монополій. Отже, в першому випадку мова йде не про ліквідацію або обмеження сфери діяльності природних монополій, а лише про введення їх діяльності в регульоване русло. В другому випадку законодавство про штучні (підприємницькі) монополії, як правило, має заборонний характер. Це особливо проявилось вперших антимонопольних законах, прийнятих у США. Зокрема, в знаменитому антитрестовському законі Шермана (1890р.), відомому як "хартія економічних свобод", записано прямо, що будь-яка угода, що має за мету обмеження виробництва або торгівлі, оголошується незаконною. А будь-яка особа, яка прагне монополізувати яку-небудь частину виробництва або торгівлі, вважається винною в скоєнні злочину. Закон Клейтона, прийнятий у 1914 р., дещо посилив зміст закону Шермана. В ньому оголошується поза законом цінова дискримінація покупців, забороняються "примусові" угоди, згідно з якими виробник може диктувати покупцям умови реалізації своїх товарів. Перші антимонопольні законодавчі акти в Європі були прийняті в 30-ті роки 20 ст. При великій різноманітності всі вони передбачають головне – забезпечення свободи конкуренції шляхом обмеження монополізму.

Отже, якщо узагальнити захисні заходи від монополізму, які проводяться в країнах з послідовно сформованою ринковою економікою, їх можна звести до наступного:

1. Більшість розвинутих країн світу прийняла законодавчі акти, згідно з якими утворення об'єднань картельного типу між підприємствами заборонено. Це зроблено з метою захисту конкуренції за цінами.

2. Одночасно законодавства передбачають реєстрацію товарних знаків і марок товарів для того, щоб зробити можливим диференціацію продуктів і конкуренцію за таким важливим параметром, як якість.

3. Державою регулюються, як правило, й загальні умови угод, тобто межі, в яких може укладатися господарський договір. Значна частина текстів договорів заздалегідь визначається законодавцем і не може бути змінена сторонами, що домовляються. Зроблено це для того, щоб постачальники не могли нав'язувати свою волю покупцям.

4. Рівень концентрації в окремих галузях настільки високий, що в них існують такі великі господарські одиниці, які в змозі встановити своє панування над ринком і без укладання картельних угод. Тому в більшості країн законодавство регулює і це питання. Для цього **виділяються різні критерії монополізації ринку**, про що мова йшла вище.

5. Щоб визначити, чи є ціни, за якими продаються товари, конкурентними чи монополієвими, *органи влади проводять їх аналіз, здійснюють контроль над прибутками та витратами, порівнюють з цінами на інших, паралельних ринках.*

Україна, формуючи ефективне ринкове середовище, теж зробила перші кроки до цивілізації конкурентних процесів, свідченням того є прийняття в 1992р. Закону "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності". В ньому, зокрема:

1. *Дано визначення монополієвості підприємства.* Згідно з Законом, монополієвостю вважається підприємство, частка якого на ринку певного товару перевищує 35%.

2. *Визначено, що кваліфікується як зловживання монополієвим становищем:* а) нав'язування таких умов договору, які ставлять контрагентів в нерівне становище; пропонування прийняти додаткові умови або купити непотрібні товари; б) обмеження чи припинення виробництва з метою створення або підтримки дефіциту на ринку і встановлення монополієвих цін; в) часткова або повна відмова від реалізації чи закупівлі товару при відсутності альтернативних джерел постачання або збуту з метою створення дефіциту і встановлення мінімальних цін; г) інші дії з метою створення перешкод для доступу на ринок і виходу з ринку інших підприємств; встановлення дискримінаційних цін на свої товари, що обмежують права окремих споживачів.

3. *Дається тлумачення поняття "недобросовісна конкуренція". Це:* а) неправомірне використання товарного знаку, фірмового найменування або маркування товару, імітація товару або імені іншого підприємця; б) умисне поширення неправдивих або неточних відомостей про свого конкурента; в) отримання, використання й розголошення комерційної таємниці з метою заподіяння шкоди іншим підприємцям.

4. *Визначено санкції у випадку зловживань монополієвим становищем.* Закон дав право антимонопольному комітету: а) приймати рішення про примусовий поділ монополієвих об'єднань; б) накладати штрафні грошові санкції на порушників; в) вилучати до бюджету незаконно отриманий прибуток.

Лекція №7

ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

ПЛАН

1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки.
2. Підприємництво: суть, суб'єкти і форми
3. Умови ,принципи, обмеження підприємництва. Перспективи підприємництва в Україні.
4. Стратегія підприємництва.
5. Проблема банкрутства підприємств

1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки

Макро- і мікроекономіка

Економічна система - складна багаторівнева система. Тому для зручності аналізу її функціонування економічна наука виділяє в ній два основних рівні: макро- і мікро рівень. На обох цих рівнях йде процес її регулювання, координації з метою забезпечення високої результативності.

Макрорівень (макро - грецьке слово, що означає великий - рівень економічної системи в масштабах світового господарства, народного господарства країни, окремих агрегованих секторів економіки країни: державного, приватного, колективного тощо). Розділ економічної науки, де вивчається такий рівень економіки, відповідно називається макроекономікою.

Макроекономіка - галузь економічної науки, що вивчає взаємозв'язки і взаємозалежності між важливими структурними пропорціями на макрорівні. Вивчаючи агрегати, вона прагне створити загальну картину функціонування економіки і взаємозв'язків між окремими її великими підрозділами. Тому оперує макроекономіка лише узагальнюючими показниками, такими, як загальний обсяг продукції (ССП), валовий внутрішній продукт (ВВП), національний доход (НД), загальна сума видатків, загальний рівень цін, загальний рівень зайнятості тощо.

Макрорівень (мікро - грецьке слово - малий) - рівень економічної системи в масштабах її окремої ланки, елемента. Наприклад, Рівень підприємства, фірми.

Мікроекономіка - галузь економічної науки, що вивчає певні економічні пропорції в межах окремої ланки виробництва: галузі, підприємства чи господарства, наприклад, між собівартістю продукції і заробітною платою, між ціною, попитом і пропозицією і т.д. Тут економісти оперують такими показниками, як виробництво, собівартість і ціна окремого продукту, прибуток або доход конкретного підприємства (фірми), чисельність робітників, зайнятих на одній фірмі, доходи або видатки однієї сім'ї тощо.

У даній темі ми переходимо до вивчення процесу функціонування економічної системи на макрорівні, тобто тих економічних процесів і відносин, які формуються в первинній ланці народного господарства - на підприємстві.

Підприємство як первинна ланка економіки

Народне господарство країни - це складна економічна система, яка організаційно виступає як сукупність багатьох галузей. Кількість галузей свідчить про рівень розвитку суспільного поділу праці, а отже, про потенційні можливості нарощувати ефективність виробництва. На сучасному етапі нараховується понад 400 таких галузей. Найголовнішими з них є: промисловість, сільське господарство, будівництво, торгівля, освіта, охорона здоров'я тощо. Від розвитку галузей і всієї їх сукупності залежить в кінцевому результаті величина ВВП країни, рівень життя населення.

Кожна галузь, виступаючи частиною народного господарства, у свою чергу складається з сукупності окремих підприємств, які виробляють найрізноманітнішу продукцію та надають послуги населенню, суспільству в цілому. Традиційно підприємство розуміється як завод, фабрика, фірма, кооператив, господарське товариство, майстерня, їдальня та подібні об'єкти, де щось виробляється або надаються певні послуги.

У політекономічному розумінні ***підприємство - це первинна ланка суспільного поділу праці і водночас основна структурна ланка народногосподарського комплексу й основний суб'єкт ринкової економіки.*** В такій якості підприємство виступає тому, що:

1. Саме на підприємстві проходить процес виробництва матеріальних благ (надання послуг).
2. Підприємство має закінчений цикл відтворення (випуск і реалізація продукції) й покриває свої видатки своїми доходами, тобто, діє на основі комерційного розрахунку.
3. Підприємство є самостійним господарюючим суб'єктом з правами юридичної особи (має самостійний баланс, рахунки банку, свою печатку й товарний знак).

Класифікація підприємств

Підприємства діють у найрізноманітніших сферах та умовах. Це породжує багаточисельність їх видів. Основним якісним параметром, за яким відбувається класифікація підприємств, є власність. Згідно з законами України "Про власність", "Про підприємства в Україні", "Про господарські товариства", підприємства України за цим параметром поділяються на такі види.

Відповідно до обсягів господарського обороту й кількості працівників підприємства поділяються на великі й малі. Так, згідно з Законом України "Про підприємства" до малих підприємств належать підприємства: в промисловості - з кількістю працюючих до 200 осіб; в інших галузях виробничої сфери - до 50 осіб; у невиробничій сфері - до 25 осіб; у роздрібній торгівлі - до 15 осіб (За американською класифікацією, до малого бізнесу відносяться фірми з кількістю зайнятих - до 500 осіб).

Як свідчить світовий досвід, на сучасному етапі найбільший ефект підприємництво дає в малому бізнесі. Так, зокрема в США в 1989р. з 18млн. зареєстрованих підприємств (крім сільськогосподарських) 99% відносилися до категорії малого бізнесу. На малий бізнес припадає близько 40% ВВП США, в ньому працює майже половина зайнятих у приватному секторі економіки. У ФРН малі фірми виробляють 2/3 внутрішнього валового продукту, в них працює 2/3 зайнятих у господарстві країни. Малий бізнес значною мірою послаблює гостроту проблеми безробіття. Так, лише в США за останні 10 років фірми з чисельністю персоналу менше 20 чоловік створили 60% нових робочих місць, головним чином у сфері послуг; за цей же період малі фірми надали роботу 25млн. чоловік, у той час як великі корпорації скоротили число зайнятих майже на 3 млн. чоловік. У наших умовах на малі підприємства покладається велика надія в справі оздоровлення економіки.

Хоча розвиток малого бізнесу є однією з найважливіших мегатенденцій світової економіки на перспективу, ототожнювати підприємництво лише з ним було б помилкою. Практика показує, що менеджери з підприємницькою "хваткою" стають ключовими Фігурами і у великих приватних корпораціях, і на підприємствах Державного сектора. В сучасних умовах, коли технологія, ринкова

кон'юнктура, умови конкуренції (особливо міжнародної) змінюється надзвичайно швидко, від менеджерів великих компаній Змагається новий підхід до організації управління, основні риси якого мало чим відрізняються від стилю власників і засновників Малих фірм.

Тобто, в сучасних умовах у великих корпораціях повинна відбуватися (і відбувається в промислово розвинутих країнах) **децентралізація управління**, що веде до появи в їхніх структурах великої кількості підрозділів, які виступають на ринку практично як самостійні фірми. А це означає, що діють вони вже не за прямими вказівками штабу фірми, а лише дотримуючись загальної її стратегії. Оперативні ж питання цими підрозділами вирішуються цілком самостійно. Така загальна тенденція розвитку підприємництва. І чим більш воно активне, чим більше здібних і активних людей втягується в підприємницьку діяльність, чим більше охоплює сфер, тим краще використовуються всі суспільні ресурси, тим інтенсивніший господарський розвиток, тим повніше задовольняються потреби людей.

З точки зору **умов користування майном і результатами праці** підприємства поділяються на первинні, де користування основане на праві власності, й орендні, де користування зумовлено правом тимчасового володіння.

За способом формування статутного капіталу та відповідальності юридичних і фізичних осіб розрізняють: приватні фірми, колективні підприємства з необмеженою відповідальністю, колективні підприємства з обмеженою відповідальністю (акціонерні товариства).

Нарешті, підприємства, згідно з Законом "Про підприємства" можуть на добровільних засадах об'єднуватись в асоціації, концерни, трести та інші об'єднання (навіть транснаціональні) як за галузевою, так і за територіальною та іншими ознаками.

2. Підприємництво: суть, суб'єкти і форми

Суть підприємництва

В умовах ринкової економіки будь-яка економічна діяльність в кінцевому результаті скерована на отримання максимального прибутку. Водночас висока прибутковість досягається не сама по собі, а є результатом певної активної діяльності суб'єктів ринку. Така діяльність отримала назву підприємництва. Що це таке?

У найзагальніших рисах підприємництво можна визначити як організаційно-господарське новаторство на основі використання нових можливостей. Більш конкретно зміст підприємництва розкривається в Законі України "Про підприємство", де сказано: "Підприємництво - це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг та заняття торгівлею з метою отримання прибутку". Неодмінним компонентом підприємництва є персональна економічна, а не колективна адміністративна відповідальність за результати роботи, при якій практично неможливо було знайти як конкретного винуватця за збитки, так і того, хто найбільше сприяв успіху. Тому підприємництво несумісне з втратами, некомпетентністю, розгільдяйством, крадіжками на робочому місці.

Підприємництво в усіх формах власності - це в сучасних умовах найефективніший шлях відходу від моновласності (державної), її роздержавлення, подолання відчуження людини від власності. Розвиток підприємницьких структур, разом із заходами державного, адміністративного регулювання, в майбутньому має послужити інструментом демонополізації нашого господарства, а саме підприємництво - стати справжнім двигуном розвитку економіки й посприяти процвітанню всіх сфер життєдіяльності суспільства в Умовах ринкової економіки.

У нашій країні протягом десятиріччя не визнавалася роль підприємництва, через що велика кількість людей позбавлялася Можливості знайти застосування своїм природним нахилам і здібностям, або ж спонукалася діяти незаконно (тіньова економіка, службові зловживання). У результаті не використовувався з достатньою ефективністю найважливіший з усіх ресурсів - людський потенціал. Країна все більше відставала в своєму розвитку від передових держав Заходу. За останні роки ситуація докорінно змінюється. Підприємництво починає відігравати все більшу роль в економіці.

Світовий досвід свідчить, що ринкова економіка працює менш ефективно там, де підприємницька діяльність скована або надмірним держаним регулюванням, або багаточисельними соціальними обмеженнями, а також низьким рівнем культури й освіти населення. Саме ці фактори найбільше рельєфно проявилися в нашій країні, як наслідок багаторічного панування командно-

адміністративної системи. Отже, розвиток підприємництва, а відповідно й ринкових відносин, повною мірою в Україні можливий лише за умови нейтралізації дії цих факторів.

Суб'єкти підприємницької діяльності

Хто ж може займатися підприємницькою діяльністю? Згідно з Законом України Про підприємство" суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) на території України можуть бути: громадяни України, інші держави, необмежені законом у правоздатності або дієздатності; юридичні особи всіх форм власності, передбачених Законом. Не допускається заняття підприємницькою діяльністю таких категорій громадян: військовослужбовців, службових осіб органів прокуратури, суду, служби безпеки, внутрішніх справ, держарбітражу, державного нотаріату, а також органів державної влади й управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств. Не можуть бути зареєстровані як підприємці і виступати співзасновниками підприємницької організації, а також займати в них керівні посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю, особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини.

Хто ж може бути віднесений до категорії підприємців? Підприємець - це той, хто займається підприємницькою діяльністю з метою отримання прибутку. Саме це відрізняє його від інших учасників економічного життя. Лікувальні заклади, заклади освіти, культури тощо теж, наприклад, можуть „заробляти гроші” отримувати прибуток. Але останній не є їхньою метою. „Клуб” школа, вищий учбовий заклад не є підприємцями. Тому законодавство, яке регулює підприємницьку діяльність, на них не розповсюджується повною мірою, а прибуток цих закладів може використовуватися лише на внутрішні потреби.

У нашій свідомості підприємець, як правило, асоціюється з Ділягою, людиною, для якої основна мета - отримання прибутку будь-якою ціною. І таке уявлення про підприємця не випадкове, тому що більшість наших "підприємців" такими і є. Водночас справжній підприємець, хоча й має за мету в кінцевому результаті отримати прибуток, розглядає свою діяльність не лише як засіб заробітку, але й як засіб самоутвердження, самовираження, задоволення своїх амбіцій тим, що веде власну справу. Тому сучасний підприємець, як правило, не розглядає швидке збільшення особистого споживання як першочергове завдання. Більшу частину прибутку він вкладає у розвиток найбільш перспективних напрямів господарської діяльності. Ініціативний підприємець, таким чином, виступає в ролі розвідника, який зондує майбутню структуру господарства, намічаючи шлях для майбутніх структурних зрушень.

Дуже поширеною є думка, що підприємець - це власник того майна (засобів виробництва), за допомогою якого він здійснює підприємницьку діяльність. У дійсності ж він може або бути таким власником, або ж лише користуватися цим майном (користувачем). Приклад. Припустимо, будь-який власник капіталу заснував підприємство, але він погано орієнтується в підприємницькій діяльності. У цьому випадку він може за договором найняти менеджера, в якості керуючого, який і буде здійснювати підприємницьку діяльність, тобто буде підприємцем. Таким чином власник і підприємець розділилися. Хоча, як говорилося вище, підприємець і власник можуть бути і в одній особі.

Підприємець - завжди самостійний товаровиробник або той, хто надає послуги. А це означає, що він нікому не підлеглий, поняття "вищестоящий орган" зникає з законодавчого обороту. Більш того, власник майна підприємства, якщо він не є підприємцем, не має права втручатися в діяльність підприємства після укладення договору з підприємцем (менеджером), якщо це не передбачено договором, статутом і чинним законодавством. Якщо підприємець самостійний, він сам відповідає за кінцевий результат своєї роботи. Давати безвідповідальні вказівки, як слід діяти в тих чи інших господарських ситуаціях, ніхто не має права. Якщо ж, припустимо, власник або державний орган втручаються в діяльність підприємця, то вони повинні брати на себе й відповідальність за результати своїх дій. У вітчизняному законодавстві підприємницька самостійність регламентована Законом України "Про підприємство", у ст. 3-й якого записано: "Підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійну ЗУДь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству." Отже, підприємство передбачає широкий простір для прояву ініціативи, спритності, вміння і в той же час забезпечує певну особисту свободу, незалежність підприємця від будь-яких вертикальних чи горизонтальних економічних і політичних структур.

Форми підприємництва.

Всі види підприємницької діяльності з точки зору того, хто бере в ній участь, можна класифікувати як індивідуальне, колективне або державне

підприємництво. Кожен з цих видів підприємництва здійснюється в певній організаційній формі. В розвинутих країнах з ринковою економікою існує три форми організації підприємництва.

Одноосібне господарство - така форма організації, коли один власник приймає одноосібні рішення й несе особисту відповідальність за всі справи. Перевагою одноосібного господарства є повний контроль за веденням справ з боку господаря-власника, а недоліком - незначна, як правило, величина капіталу, а також те, що власнику доводиться нести особисту відповідальність за збитки, втрати й борги. У США, за деякими оцінками, в середині 80-х років нараховувалося 7млн. одноосібних господарств (без фермерських). В Україні на сучасному етапі формування капіталістичної економіки - це основна форма, в якій зароджується новий клас власників.

Партнерство - форма організації підприємництва, коли два або більше підприємців приймають рішення спільно й несуть солідарну відповідальність за всі справи. Партнерство допомагає подолати перший недолік, властивий одноосібному господарству (незначна величина капіталу), але повна відповідальність для партнерів у випадку втрат, збитків і т.д. залишається. Існують партнерства з обмеженою і необмеженою відповідальністю, в першому випадку в разі банкрутства вони ризикують втратити (через судовий розпродаж, наприклад) лише капітал підприємства, а в другому, - і свій особистий капітал (особисте майно). Партнерство в основному розповсюджене в таких галузях, як юриспруденція, медицина, брокерство.

Корпорація - форма організації підприємництва на основі акціонерної власності, в якій підприємець, як правило, відокремлений від власності, а його фінансова відповідальність обмежена. Переваги корпорації полягають в тому, що вона може залучити значний капітал шляхом продажу акцій. Акціонери не несуть матеріальної відповідальності по зобов'язанням фірми, вони можуть втратити лише вартість своїх акцій у випадку банкрутства. Корпоративна форма довела на практиці свою раціональність там, де необхідні великі капітали, велике масштабне виробництво.

Названі типові форми підприємницької діяльності в різних країнах, згідно з існуючими правовими нормами, трансформуються у форми конкретні, зокрема, в Україні вони виступають у вигляді найрізноманітніших господарських товариств.

3. Умови, принципи, обмеження підприємництва, перспективи підприємництва в Україні

Умови підприємницької діяльності

Ефективна підприємницька діяльність можлива лише за певних соціально-економічних умов при певному політичному устрої, який заохочує підприємництво. Історична практика підтверджує це. Зокрема, в країнах, де підприємництво бурхливо розвивалося й розвивається, як правило, завдяки цілеспрямованим зусиллям держав, створювався соціально-економічний клімат, сприятливий для цієї діяльності (США, Японія, ФРН, Гонконг, Сінгапур і т.д.) і навпаки - СРСР, країни Східної Європи. Які ж умови найбільш сприяють розвитку підприємництва? Незважаючи на специфіку кожної країни, їх можна звести в таку систему:

- стабільність державної економічної й соціальної політики, спрямованої на підтримку підприємництва;
- позитивна суспільна думка по відношенню до підприємців і підприємництва;
- пільговий податковий режим, який забезпечує дійовий стимул для підприємництва;
- наявність розвинутої інфраструктури підтримки підприємництва (наявність інноваційних центрів; спеціалізованих фірм, що надають фінансову допомогу початкуючим підприємцям; консультативних центрів з питань управління, маркетингу, реклами; курсів і шкіл підготовки підприємців і т.д.);
- існування ефективної системи захисту інтелектуальної власності, дія якої розповсюджується не лише на винаходи, але й на всю продукцію, новаторські ідеї, концепції і методи ділової активності;
- де бюрократизація процедур регулювання господарської діяльності з боку державних органів (скорочення форм звітності, полегшення правил реєстрації і т.д.);
- підприємницька етика.

Слід зазначити, що формуванню цих умов певною мірою сприяє Закон України "Про підприємництво", який гарантує загальні й майнові права підприємців, передбачає державну підтримку підприємництва й державне його регулювання (ст. 12, 13, 14, 15). Але мало прийняти закон (це робиться досить швидко); треба створити умови для його реалізації. А цього поки що в Україні немає. З одного боку, стара бюрократично-адміністративна система всілякими методами гальмує його виконання, бо розвиток підприємництва неминуче веде до зламу старих структур, робить непотрібною діяльність цілої армії бюрократів-чиновників. З іншого боку, нові чиновники, які прийшли у владні структури на хвилі руйнування, основу своєї діяльності, як правило, вбачають лише особисто-збагаченні і тому процес державної реєстрації та забезпечення державних прав і гарантій підприємництва, передбачених Законом, обставляють цілою системою хабарництва, поборів, що, звичайно, робить неможливим розгортання підприємництва потрібних масштабах, прищеплює йому криміногенні риси.

Але в умовах відродження капіталістичної системи господарювання зупинити розвиток підприємництва неможливо. Підприємницька революція стає об'єктивно неминучою. Тому ми повинні бути готові до майнового розшарування суспільства, бо зняття обмежень на підприємницьку діяльність неминуче приведе до значного збільшення осіб з великими доходами. Будуть і люди з доходами незначними і зовсім без доходів. Це є об'єктивні результати дій закону вартості, який в умовах ринкової економіки є визначальним.

Принципи підприємництва

Підприємницька діяльність - це досить складна форма господарювання, яка будується за певними принципами. Що це за принципи?

1. Вільний вибір видів діяльності.
2. Залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян.
3. Самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, встановлення цін відповідно до чинного законодавства.
4. Вільний найм працівників.
5. Залучення й використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством.
6. Вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, встановлених законодавством.
7. Самостійне здійснення підприємцем - юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Обмеження підприємництва

Згідно з чинним законодавством України, всі підприємці рівні у своїх можливостях. Отже, немає значення, хто виступає в якості підприємця - індивідуал, кооператив, акціонерне товариство чи державне підприємство, - у всіх рівні права у сфері господарської діяльності. Про це чітко сказано в преамбулі Закону "Про підприємства в Україні": "Закон створює рівні правові умови для діяльності підприємств, незалежно від форм власності на майно і організаційної форми підприємства".

Поруч з певною свободою підприємницької діяльності і рівність можливостей для всіх підприємців, існують і певні законодавчі обмеження підприємництва. Що мається на увазі?

1. Певні види діяльності можуть здійснюватися лише державними підприємствами. Так, згідно з ст.4 Закону "Про підприємництво" такими видами діяльності є виготовлення й реалізація наркотичних засобів, зброї й вибухових речовин, а також цінних паперів і грошових знаків.
2. Уряд встановлює перелік видів діяльності, яким можна займатися лише за ліцензіями. Ліцензії видає Кабінет Міністрів України або встановлений ним орган.
3. Дозвіл на право займатися тією чи іншою діяльністю необхідний лише тоді, коли використовується земля або інші природні ресурси. Такий дозвіл дають місцеві Ради народних депутатів, які розпоряджаються цими ресурсами.
4. Окремими видами діяльності можна займатися лише за наявністю кваліфікаційного атеста. Наприклад, щоб займатися медичною діяльністю, потрібен диплом лікаря. Для кулінара вимагається здача екзамену на знання технології і т.д. У всіх цих випадках необхідно отримати дозвіл місцевої Ради.

Перспективи підприємництва в Україні

Виходячи з вищесказаного, закономірно поставити питання: чи може сучасна економіка України стати ареною швидкого розвитку підприємництва, а отже, й розвитку цивілізованого (на західний взірець) капіталізму? Однозначно відповісти на це запитання важко, хоча Закон "Про підприємство" і створив вагомі передумови для цього. А саме: реєстраційний порядок відкриття підприємств; приватний або контрактний характер власності; суб'єктом підприємництва може стати кожен громадянин України або іноземної держави; вільний найм або звільнення робітників; необмежений розмір доходу підприємця. Передбачаються й державні гарантії у вигляді недоторканості власності, а також підтримка шляхом надання податкових пільг, цільових кредитів та інших видів допомоги. Подібні закони були прийняті в 90 р. в Польщі, Чехословаччині, Румунії. Але, як показує досвід Цих країн, а також Угорщини, підприємницького буму там не відбулося. Те пожвавлення, яке настало, не спроможне вивести економіку з кризової ситуації. В чому причина? В тому, що виявився "дефіцит" власних підприємців, тобто людей, які б мали відповідний капітал, компетентних, здатних узяти на себе економічну відповідальність, організаторів, упевнених у своїх силах. Це говорить про те, що самотужки проблему розвитку підприємництва Україна в найближчі роки не розв'яже. Необхідно, по-перше, запозичити досвід країн, де ці процеси розвиваються нормально, а, по-друге, зацікавити іноземних інвесторів, підприємців в економічній співпраці з нами.

Багато бізнесменів Заходу вже непогано розбираються в наших потенціальних можливостях і внутрішньогосподарських проблемах, реалістично й цілком позитивно оцінюють перспективи двостороннього й багатостороннього співробітництва. Західні експерти і підприємці підкреслюють такі сприятливі для співробітництва фактори, як місткість і масштаби українського ринку, зміни в законодавстві України, що відкривають широкий простір для підприємницької діяльності, незадоволений попит, наявність дешевої і досить кваліфікованої робочої сили, інтелектуальний потенціал і ресурси незатребуваної новаторської енергії.

Але є й контрмотиви, які стримують наплив західного капіталу в нашу країну. Це бюрократизм міністерств і відомств; низька трудова етика й слабка мотивація праці наших робітників і службовців; не конвертованість валюти і невпевненість у перспективі відкриття власних філіалів і іноземних фірм; наші масові закупки деяких товарів, що гасить інтерес зарубіжних партнерів у передачі технологій їх виготовлення; некомпетентність деяких наших господарників; хвилює також укорінення монополізму й хабарництва; низька культура господарської діяльності; недостатність інформації і знань з управління.

Отже, щоб подолати свого роду комплекс неповноцінності, бути готовим використати світовий ринок для виведення вітчизняної економіки з кризи і забезпечити нашому народу відносно нормальний рівень життя, необхідно, по-перше, досягнути політичної стабільності в країні; по-друге, визначити пріоритети перебудови наших господарських структур, законодавства, щоб вони стикувалися з міжнародними нормами; по-третє, освоювати менеджмент, переорієнтувати господарське мислення всіх і, в першу чергу, ділових людей, враховуючи світову практику. Для цього повинна бути створена розгалужена багаторівнева професіональна система підготовки й підвищення кваліфікації кадрів.

4. Стратегія підприємництва

Підприємницька діяльність - складний і багатоплановий процес. Вона вимагає від своїх учасників не лише бажання мати "свою справу вибирати сферу діяльності для прикладання своїх зусиль, творчої фантазії і звичайного везіння. Тому далеко не будь-яке ділове починання приносить успіх і багатство підприємцю. Більше половини нових фірм закриваються в перший же рік свого існування через низьку прибутковість ділових операцій, банкрутства, а також відсутність терпіння й наполегливості підприємців.

Як же треба вести справу, щоб добитися успіху? Якогось готового рецепту тут немає й бути не може, бо це суто індивідуальна справа. Проте обстеження багатьох вдалих починань, які привели до відкриття своєї власної справи і забезпечили її ефективне функціонування, дозволяють у найзагальнішому вигляді виділити важливі елементи "технології" створення нового підприємства. Принциповий алгоритм послідовності рішень, що приймаються, і дій виглядає таким чином: весь процес створення нового підприємства проходить три стадії.

Що включають ці стадії?

Розробка концепції передбачає: а) формування попередніх міркувань, принципів рішень, які закладаються в основу майбутньої справи. Найважчим тут є вибір сфери для прикладання зусиль; б) конкретизація ідей і напрямів діяльності майбутньої фірми у зв'язку з вибором сфери; в) аналіз потреб і можливостей ринку; г) визначення необхідності залучення фінансів зі сторони; д) проведення переговорів з партнерами, постачальниками, інвесторами.

Планування. На цій стадії відбувається: а) формування бізнес-плану; б) вибір форми підприємства й оформлення його організаційної структури; в) тестування ринку й конкретизація необхідного матеріально-технічного постачання; г) кадрове забезпечення.

Реалізація проекту - "запуск" виробничо-збутового й організаційного механізму фірми: а) укладання угод з субпідрядниками; Дотримання капіталу; в) організація виробничого будівництва; г) найм управлінського персоналу й торговельних працівників; д) укладання угод з постачальниками; е) проведення рекламної Кампанії і т.д.

Кожна з названих стадій має свої етапи. Тому, щоб чітко спрогнозувати хід створення нового підприємства, необхідно розробити його модель і "програти" конкретні етапи цього послідовного процесу. Наслідування цій загальній технології не виключає, а навпаки, має на увазі знання й уміння використовувати нові моменти, специфічні для даного роду діяльності, які виникають ході реалізації проекту.

5. Проблема Банкрутства підприємств

Поняття банкрутства

Характерною рисою діяльності підприємців умовах ринку є ризик втрати капіталів у випадку збитків. Цей ризик розповсюджується не лише на особу або фірму, які понесли збитки від результатів своєї господарської діяльності, але й на осіб, що надали їм кошти в тій чи іншій формі (через купівлю акцій, комерційний або грошовий кредит т.д.). Неспроможність фірми або окремої особи своєчасно розрахуватися за свої боргові зобов'язання лежить в основі банкрутства. Головними причинами банкрутства, як правило, є низька конкурентоспроможність, надмірні витрати виробництва або обігу, недостатній обсяг комерційних операцій, нестача капіталу, складна внутрішня система управління, циклічні коливання кон'юнктури, незнання або ігнорування ринку і т.д. Тобто, причин є безліч, і тол в економічно розвинутих країнах банкрутство розглядається нормальне явище господарського життя. Так, у США близько 1% діючих в економіці фірм щорічно стає банкрутами.

Розбудова ринкової економіки й проголошення свободи підприємництва в Україні, створюючи умови для оздоровлення економіки, в той же час породжує господарські, правові й морально-етичні ситуації, які до цього не існували в нашій адміністративно господарській практиці, - ситуації, що виникають у зв'язку банкрутствами підприємств. А кандидатів у банкрути достатньо. Окрім того відсутність необхідного досвіду, капіталу, високі банківські проценти за кредит, нестабільність ринкової і політичної кон'юнктури ставлять наших початкуючих підприємців у скрутне становище. Наперед можна спрогнозувати, що число банкрутств у найближчі роки буде досить велике.

Законодавство про банкрутство

Хоча загроза банкрутства має певні позитивні наслідки - примушує підприємці проявляти обережність у прийнятті господарських рішень, стимулює ефективне господарювання, все ж воно відноситься до розряду негативних явищ. Тому виникає необхідність розробки пакету законів, які б визначали правила господарської діяльності підприємств і окремих підприємців в умовах можливості банкрутства. Більшість законів, які повинні бути розроблені й прийняті, не мають аналогів у нашому законодавстві. Одним з таких законів є закон про банкрутство. Банкрутство цілком законне явище для країн з розвинутими ринковими відносинами і зовсім нове для нас. Так, наприклад, Національний акт про банкрутство у США був прийнятий ще у 1898 р. Тому тепер, коли в нас піднімається проблема банкрутства, звернення до законодавства, країн, які нагромадили багаторічний і практичний досвід їх регулювання природним і необхідним.

Які ж принципи повинні бути закладені в законодавство про банкрутство? По-перше у законодавство повинно мати загальний характер, тобто однаково застосовуватися як до банкрутства індивідуальних підприємців, так і до банкрутства їхніх партнерів або фірм. По-друге, воно повинно бути скеровано не стільки на покарання банкрутів, скільки на досягнення компромісної угоди між

боржником (банкрутом) і його кредиторами, надаючи першому можливість зберегти свій бізнес, а кредиторам - максимальний захист їхніх фінансових і матеріальних інтересів.

Як же конкретно ці принципи реалізуються на практиці в країнах, де діє таке законодавство? Слід зазначити, що законодавча практика США і країн Західної Європи передбачає три взаємопов'язані умови, які забезпечують ефективність судочинства в справах про банкрутство: незалежний суд, незалежний керуючий, не стільки ліквідація банкрутства, скільки його реорганізація. Як це розуміти?

Справи про банкрутства, як правило, досить складні й масштабні. Тому для їх розгляду створюються спеціальні суди. Враховуючи складність і певну делікатність таких справ, справедливе судочинство може бути забезпечене лише при високій кваліфікації і чесності суддів, а головне, незалежності суду від політичних структур. Основи такої незалежності закладаються законом, який не допускає можливості усунення судді протягом всього законодавчо встановленого строку виконання ним своїх обов'язків. Важливим принципом законодавства про банкрутства є принцип невтручання суду в адміністративну сферу, зокрема, в питання Управління майном боржника. Ці функції здійснює незалежний керуючий, якого призначає суд. Початок розгляду справи про банкрутство не означає автоматичного припинення боржником (банкрутом) господарської діяльності. В той же час діяльність у Цей період, як правило, пов'язана з великим фінансовими втратами: вони являють собою пряме вирахування з активів боржника, Що скорочує суму, яка може бути виплачена кредиторам у порядку вдоволення їхніх позовів. Щоб захистити інтереси кредиторів і запобігти подальшому зниженню вартості активів, суд відразу ж після прийняття справи до розгляду відстороняє його (боржника) І або менеджера (якщо банкрутом стає фірма) від управління й призначає незалежного керуючого, кандидатура якого, як правило пропонується зборами кредиторів.

Слід визначити досить гуманний момент законодавства про банкрутства. Якщо банкрутом стає індивідуальний підприємець, який відповідає за зобов'язаннями усім своїм майном (необмежена відповідальність), закон залишає йому чітко обмежену за вартістю, проте суттєву частину особистого майна, яке не може бути відчуженим для покриття боргів. Така частина майна включає в себе житло, ринкова вартість якого не перевищує певного рівня, недорогий транспортний засіб (автомобіль), меблі, предмети домашнього вжитку й особисті речі, а також внески до пенсійного фонду.

Хоча призначений для впорядкування справ боржника керуючий є незалежним, це не означає, що його дії безконтрольні. Дії незалежного керуючого не повинні приводити до погіршення стану банкрута, й тому їх контролює в першу чергу суд. Одночасно діяльність незалежного керуючого знаходиться під постійним контролем і з боку кредиторів, які обирають для цього спеціальний комітет.

Нарешті, останнє. Законодавство й практика судочинства в справах банкрутства скеровані на пошук компромісної угоди між боржником і кредиторами, щоб, з одного боку, спробувати зберегти для боржника можливість подальшої підприємницької діяльності, а з іншого, - задовольнити фінансові претензії його кредиторів. Найпростіший спосіб, яким можна задовольнити інтереси кредиторів, є ліквідація і розпродаж майна боржника з розподілом виручених коштів між кредиторами. Ліквідація звільняє боржника від усіх зобов'язань, які залишилися неоплаченими й означає припинення ним господарської діяльності. Але є й інший спосіб задоволення кредиторів - реорганізація господарської діяльності й майна боржника. Тому в судовій практиці справ про банкрутства в країнах Заходу як альтернатива ліквідації розглядається можливість реорганізації господарської діяльності і майна. Такий підхід у певних випадках дозволяє реорганізувати структуру активів і господарську діяльність таким чином, що кредиторам, як правило, вдається повернути свої кредити в більших розмірах, ніж вони мали б при ліквідації майна; боржник отримує можливість продовжувати пвІІІ бізнес; суспільство зберігає виробничу одиницю.

Така міжнародна практика. її врахування, безперечно, допомагало законодавцям України виробити необхідні закони, що регулювати ці процеси в нашому регіоні. І в першу чергу це стосується Закону України "Про банкрутство", який був прийнятий У травні 1992р. Основні принципи західного законодавства в ньому враховані, хоча є суттєві розбіжності. Зокрема, західне законодавство передбачає, що справи про банкрутство розглядає спеціальний суд, не залежний ні від адміністративних, ні від політичних структур. Законом України "Про банкрутство" передбачено, що Ці справи регулюються арбітражним судом. Не вистачило нашим законодавцям і гуманності. Закон "роз-

дягає" індивідуального банкрута, не залишаючи йому практично ніяких засобів до існування. Такий підхід, може, й виправданий щодо злісних банкрутів, але в сучасних умовах, коли підприємець може збанкрутувати в силу причин, незалежних від нього, якийсь шанс на виживання йому залишати треба.

ВИСНОВКИ

1. Реформування економіки України на ринкових засадах об'єктивно передбачає розвиток підприємництва в усіх його різноманітних формах.

2. Ефективність підприємництва залежить від соціально-економічного і правового середовища, в якому воно розвивається. Тому необхідно створити певні економічні, політичні і правові умови його розвитку.

3. Важливим фактором розвитку підприємництва в Україні є залучення іноземного капіталу. Це вимагає забезпечення політичної стабільності в країні, вироблення законодавства, що стикується з міжнародними нормами переорієнтації психології ділових кіл назустріч світовій практиці.

4. Підприємництво - діяльність ризикована, тому можливі банкрутства окремих підприємницьких суб'єктів. Щоб захистити, з одного боку, учасників підприємницької діяльності від важких наслідків банкрутств, а з іншого боку, стримати обвальне скорочення робочих місць в результаті банкрутств, необхідно мати законодавство, яке б відповідало міжнародним стандартам.

Лекція №8.

КАПІТАЛ І ПІДПРИЄМСТВА.

ПЛАН

1. Процес первинного нагромадження капіталу. Загальна формула капіталу.
2. Робоча сила як товар, властивості товару, „робоча сила”.
3. Процес виробництва додаткової вартості. Постійний і змінний капітал.
4. Соціально-економічний зміст капіталу. Норма і маса додаткової вартості.
5. Вартість і витрати виробництва. Норма і маса прибутку. Фактори, що впливають на його підвищення.
6. Альтернативні теорії прибутку.

1.Процес первинного нагромадження капіталу. Загальна формула капіталу.

Процес первинного нагромадження капіталу.

Серед проблем економічної теорії сучасності, які слід осмислити в світлі нових реалій, одне з центральних місць займає з'ясування природи й сутності капіталізму як соціально-економічної системи. Чому? Річ у тім, що після невдалої спроби побудувати соціалізм Україна стала на шлях реставрації капіталізму. Отже, щоб нормально в ньому орієнтуватися й ефективно здійснювати підприємницьку діяльність, слід знати закономірності його становлення, функціонування й перспективи розвитку.

Основою економічної системи капіталізму є приватна капіталістична власність на засоби виробництва. Приватна трудова власність за своєю природою не є капіталістичною, - вона набуває капіталістичного характеру лише тоді, коли застосовується для збагачення власника шляхом привласнення неоплаченої праці найманих працівників. ***Постійне привласнення частини праці найманих робітників без еквівалента отримало назву експлуатації.***

Отже, для того щоб виникла така соціально-економічна система, як капіталізм, необхідні найменні три умови: а)приватна власність на засоби виробництва; б)наймана праця; в)система експлуатації. А для цього потрібно, щоб на її арені зустрілись і вступили в контакт два протилежних власники. З одного боку, власник грошей, засобів виробництва й життєвих засобів, який бажає їх примножити шляхом підприємництва, а з іншого, власник лише робочої сили, вільний особисто, але позбавлений будь-яких засобів виробництва й засобів існування. Тому, щоб жити, він прагне продати свою здатність до праці (робочу силу).

Ці два контрагенти не є наперед історично заданими, вони з'являються в результаті диференціації товаровиробників, їх майнового розшарування. Відбувається це як наслідок дії законів ринку, насамперед закону вартості, а прискорюється в процесі так званого ***первісного нагромадження ка-***

пiталу, суть якого полягає, з одного боку, у відокремленні безпосередніх виробників від засобів виробництва і перетворенні їх у *найманих робітників*, а з іншого, - у перетворенні експропрійованих засобів виробництва в *первісний капітал*, який зосереджується в руках небагатьох членів суспільства. "Первісним" цей процес називається тому, що він утворює передісторію капіталу й відповідного йому способу виробництва. Історично він відбувся в Європі в XV-XVIII ст. В Україні повторно первісне нагромадження капіталу проходить тепер. Основною формою цього процесу в Україні є так зване роздержавлення і приватизація власності, в результаті якого переважна більшість колишніх власників загальнонародної (державної) власності перетворюється у найманих працівників. Бо ж не можна власника майнового сертифікату вартістю в 10 гривень, який він отримав як свою частку в державному майні, вважати господарем. У той же час незначна кількість спритних ділків, застосовуючи переважно протиправні дії (символічна оцінка державного майна, службове становище, скуповування за безцінь сертифікатів, фіктивні трастові компанії та інвестиційні фонди тощо), концентрує державне майно в своїх руках і використовує його як первісний капітал.

Загальна формула капіталу.

Основною категорією капіталістичної системи є капітал. Що під ним розуміється? В буденному житті капіталом називають гроші. Але це не зовсім так. Гроші самі по собі не є капіталом. Виконуючи свої звичайні функції, вони виступають лише в ролі загального еквівалента, опосередковуючи мінові відносини людей. Проте за певних умов гроші можуть стати й стають капіталом. Що це за умови?

Історичними передумовами виникнення капіталу, як це було з'ясовано в попередньому розділі, були товарне виробництво й розвинутий товарно-грошовий обіг. Як це розуміти? При Простому товарному обігу дрібні товаровиробники (ремісники, селяни) продають вироблені ними товари за гроші для того, щоб купити інші товари. Цей акт можна записати такою формулою: T (товар) - Г (гроші) - T (товар). У даному випадку гроші виконують свою природну функцію засобу обігу і не є капіталом. Вони виступають лише посередником в обміні однієї споживної вартості (T) на іншу споживну вартість (T), потрібну даному виробникові.

На певному історичному етапі, в міру розвитку продуктивних сил, просте товарне виробництво набуває підприємницького характеру. За цих умов товаровиробник починає продавати свій товар не заради того, щоб купити за гроші якийсь інший товар, задовольнити свої потреби в споживанні, а з метою пустити гроші знову в обіг. Отже, формула простого товарного обігу T - Г - T' (продаж заради купівлі) замінюється принципово іншою формулою: Г - T - Г' (купівля заради продажу). В цій формулі вихідним і кінцевим пунктами виступають гроші, а товар відіграє роль посередника. Але рух Г - T - Г' був би безглуздом, якби Г початковий і Г' кінцевий були кількісно однаковими. Сутність цього руху полягає в прирості Г, у перетворенні в Г', тобто в Г + ΔГ, де Г' означає гроші, що зросли. Сама ж формула набуває такого вигляду: Г - T - Г'.

Приріст грошей, який отримується в кінці цього руху (ΔГ), називається додатковою вартістю. **Додаткова вартість** - це надлишок над первісно авансованою сумою грошей (Г' - Г = ΔГ). А первісна сума грошей, яка принесла додаткову вартість, перетворилася в капітал. Отже, капітал - це вартість, яка приносить додаткову вартість. Або це самозростаюча вартість. Позначається додаткова вартість латинською літерою "m" (від слова mehr wert - додаткова вартість).

Формула Г - T - Г' отримала назву **загальної формули капіталу**. Загальної, тому що відображає рух усіх видів капіталу незалежно від того, в якій сфері і в яку історичну епоху вони діють.

Власник вартості, який пускає її в обіг з метою отримання додаткової вартості, тобто перетворення її в капітал, називається **капіталістом** (підприємцем).

Отже, **гроші стають капіталом лише тоді, коли вони приносять додаткову вартість**. Але звідки вона (додаткова вартість) може взятись? Що є її джерелом? Перші економісти епохи капіталізму (меркантилісти) доводили, що **приріст грошей виникає з самого товарного обігу** (торгівлі). Але ж, як було з'ясовано в попередніх темах, обіг означає лише зміну форм вартості на основі еквівалентності. При купівлі й продажу товарів змінюється не вартість, а лише форма вартості - товарна форма перетворюється в грошову, а грошова - в товарну. Нового нічого в цих процесах не виникає. Йде лише реалізація вартості, яка створена працею, затраченою поза межами сфери обігу - у сфері виробництва.

Це пояснює джерело додаткової вартості й відхилення цін від вартості в процесі обміну - Припустимо, що підприємець продав товар вартістю 100 грн. за 110 грн. У даному випадку в якості продавця він виграв 10 грн., але в якості покупця він може програти тіж 10 грн. Отже, взаємні вигоди й втрати покупців і продавців урівноважуються. Звичайно, окремі підприємці (капіталісти) можуть наживатися за рахунок інших. Але від цього загальна сума вартості не збільшується. Йде лише її перерозподіл. Отже, цим не можна пояснити збагачення суспільства в цілому й прощарку підприємців зокрема.

Таким чином, ми прийшли до висновку: додаткова вартість не виникає ні тоді, коли обмінюються еквіваленти, ні тоді, коли обмінюються не еквіваленти. Обіг не створює ніякої вартості. А це означає, що джерело самозростання вартості треба шукати в тій сфері, де створюються вартості, тобто в сфері виробництва.

Для цього необхідно розшифрувати формулу $G - T - G'$, особливо її перший акт - $G - T$. Що купує капіталіст на ринку? Очевидно, такі товари, які можуть бути використані в процесі виробництва. Такими товарами є фактори виробництва: речові (предмети й засоби праці) й особисті (робоча сила). Вартість речових факторів виробництва (сировина, допоміжні матеріали, інструмент, обладнання і т.д.) задана заздалегідь (оплачена в акті $G - T$) і самозростати в процесі їх використання не може. Ця вартість без кількісних змін переноситься конкретною працею робітників у вартість готової продукції. Отже, і тут джерела додаткової вартості ми не знайдемо.

Таємниця утворення додаткової вартості розкривається лише в тому випадку, коли ми візьмемо до уваги, що в акті $G - T$ власник грошей купує не лише речові фактори виробництва, які є звичайним товаром, а й особистий фактор - робочу силу, яка є товаром *специфічним*.

2.Робоча сила як товар, властивості товару, „робоча сила”.

Робоча сила - це здатність людини до праці. Проявляється робоча сила в процесі праці, завершальним результатом якої виступає продукт або благо. В цій своїй якості робоча сила не виступає як товар. Товаром вона стає лише за певних *суспільних* умов. Раб, наприклад, не міг продавати свою робочу силу, бо разом із своєю робочою силою належав рабовласнику. Його могли продати, як річ, але сам він своєю робочою силою не розпоряджався. Не міг цього зробити й кріпак, оскільки він знаходився в особистій залежності від феодала (поміщика). Щоб продати свою здатність до праці, людина повинна мати можливість вільно розпоряджатися собою. Але цього недостатньо. Робітник не буде пропонувати свою робочу силу іншим, якщо в нього є власне господарство, яке забезпечує засоби існування йому і його сім'ї. Тільки той, хто позбавлений будь-яких засобів виробництва й засобів до життя, **змушений** продавати свою робочу силу власнику засобів виробництва й тим самим перетворитися в *найманого працівника*.

Такі умови існують не завжди. Історично вони сформувалися в процесі переходу від феодалізму до капіталізму в період розглянутого вище первісного нагромадження капіталу. Але ця проблема не втратила актуальності й сьогодні, тому що капіталізація економіки України практично стає неможливою без наявності армії найманих працівників. Створити її шляхом формування вищезгаданих умов покликаний процес реформування власності, які відбуваються в країні.

Не слід плутати робочу силу з працею. Робоча сила - це сукупність фізичних і духовних властивостей людини, які вона використовує в процесі виробництва необхідних засобів існування. А праця - це процес використання робочої сили. Тому в процесі найму робітниче продає не працю, бо процес не може бути проданим, а лише свою робочу силу.

Товар "робоча сила", як і будь-який інший товар, має вартість і споживчу вартість.

Вартість робочої сили.

Робоча сила - властивість живого організму людини. Отже, життя людини - необхідна умова існування товару "робоча сила". Останнє ж (життя людини) залежить від споживання нею необхідних засобів існування. Тому вартість робочої сили зводиться до **вартості засобів, необхідних для життя робітника й відтворення його робочої сили**. Засоби існування, необхідні для відтворення робочої сили, включають у себе такі елементи: а)засоби існування, необхідні для задоволення фізичних потреб самого робітника: їжа, одяг, житло; б)соціально-культурні потреби; в)засоби утримання сім'ї, без чого неможливе відтворення робочої сили; г)кошти на навчання, підвищення кваліфікації і т.д.

Таким чином, *вартість робочої сили дорівнює вартості засобів існування, необхідних для задоволення звичайних у даній країні і в даний період часу фізичних і культурних потреб робітника, для утримання його сім'ї і для навчання*. Величина вартості робочої сили вимірюється кількістю робочого часу, необхідного для створення перерахованих життєвих благ.

Грошовим виразом вартості товару "робоча сила" виступає заробітна плата. Тому, хоча зовні заробітна плата виступає як плата за працю, такою вона не є, як було з'ясовано раніше, вартість має не працю, а лише робоча сила. Отже, заробітна плата - це лише плата за робочу силу, її ціна. Робітник не може продати свою працю як товар з тієї простої причини, що вона не існує, доки він не почав працювати. А починає він працювати лише тоді, коли продає свою здатність до праці, тобто робочу силу.

Вартість товару "робоча сила" не можна ототожнювати з вартістю фізичного мінімуму засобів існування робітника (мінімальним споживчим бюджетом). Вона, в силу того, що виражає середні умови продажу робочої сили, ніколи не може знизитися до цього мінімуму. В той же час заробітна плата, як грошовий вираз вартості робочої сили (ціна), може падати до фізичного мінімуму і навіть нижче, але в такому випадку вона буде нижчою від вартості й робоча сила не зможе нормально відтворитися. Саме така ситуація спостерігається протягом останніх років в Україні. Так, за даними Федерації профспілок України, доходи 77% населення країни (близько 38,5 млн. чол.) на 01.01.97 р. не перевищували реального рівня межі малозабезпеченості. В результаті падіння заробітної плати нижче вартості фізичного мінімуму засобів існування відбувається деградація робочої сили як в інтелектуальному (падає рівень кваліфікації, загальної підготовки й знань), так і у фізичному (загальне погіршення здоров'я) плані. За коефіцієнтом інтелектуального рівня молодь України, яка тепер поповнює ряди працездатного населення і в найближчий час складе його основу, опустилася з початку дев'яностих років з 3-го на 42-е місце в світі.

Споживна вартість робочої сили.

Споживна вартість будь-якого товару полягає в його корисності, в здатності задовольняти ту чи іншу потребу покупця. Робочу силу купує підприємець (капіталіст). Його основною метою (потребою) є отримання додаткової вартості. Отже, робоча сила, як фактор виробництва, повинна задовольнити цю потребу. Здійснюється це в результаті того, що *споживна вартість робочої сили полягає в здатності робітника своєю працею, в процесі її виробничого використання, створювати нову вартість, причому більшу, ніж вартість робочої сили*. Жоден інший товар такої власності не має. В результаті виникає різниця між новою вартістю, яку робітник створює в процесі виробництва (процесі споживання робочої сили), і вартістю робочої сили, яка виплачується йому в формі заробітної плати (ціни робочої сили). Ця різниця і є тією додатковою вартістю, до якої так прагне капіталіст і яку він привласнює безоплатно.

Приклад. Припустимо, робітник упродовж місяця створив нову вартість на суму 600грн. Місячна заробітна плата (ціна робочої сили) визначена в 250грн. Різниця 600грн. - 250грн. = 350грн. і буде складати додаткову вартість.

Споживна вартість робочої сили суттєво відрізняється від інших товарів тим, що її не можна зберігати про запас. Вона повинна продаватися щоденно і погодинно, інакше її власник загине від голоду. Найманий працівник, продаючи товар "робоча сила", завжди й скрізь *авансує* капіталіста, тобто надає йому право споживати свою робочу силу раніше, ніж останній виплатить йому зарплату. В реальному житті це проявляється в тому, що заробітна плата виплачується не наперед, а після того, як робітник відпрацює певний час (тиждень, два тижні або місяць).

Таким чином, ми можемо констатувати, що *єдиним джерелом додаткової вартості* (а отже, й будь-яких прибутків, як це буде показано далі) *є робоча сила*. А точніше, споживна вартість робочої сили. Тому, відповідаючи на запитання коли гроші перетворюються в капітал, можна сказати: коли вони приносять додаткову вартість. А додаткову вартість вони приносять тоді, коли робоча сила перетворюється в товар. Товаром же історично вперше робоча сила стає за умов капіталізму.

3. Процес виробництва додаткової вартості. Постійний і змінний капітал.

Процес виробництва додаткової вартості.

Отже, процес праці за умов ринкової економіки, заснованої на приватній власності на засоби виробництва, має двоїтий характер. З одного боку, він є процесом створення споживних вартос-

тей, а з іншого, - процесом збільшення вартості або створення додаткової вартості. Яким же чином це відбувається?

Розглянемо цей механізм на прикладі виробництва пряжі. Припустимо, що приступаючи до справи, підприємець має капітал (К) в 1000грн., на який він купує необхідні засоби виробництва (ЗВ) на суму 900 грн. (веретена і бавовна) й оплачує денну вартість робочої сили (РС), яка дорівнює 100грн. (10 робітників). Припустимо також, що робочий день триває 8 годин, а робітники відтворюють вартість денної робочої сили (100грн.) за 4 години праці. На основі цього починається виробництво. Прядильники своєю **конкретною працею створюють нову споживну вартість - пряжу** і в її вартість переносять вартість спожитих ЗВ (900грн.). Зберігаючи й переносячи стару вартість (вартість ЗВ) конкретною працею, прядильники в той же час витрачають свою робочу силу, абстрактну працю. **Абстрактною працею вони створюють нову вартість**, додаючи її до старої вартості. Припустимо, що за 4 години прядильники створюють нову вартість, яка є еквівалентом вартості робочої сили, тобто в 100грн. Але ж на цьому робочий день не закінчується. Тривалість його визначена у вісім годин. Отже, прядильники продовжують працювати і впродовж наступних 4 годин своєю абстрактною працею створюють ще нову вартість на суму в 100грн., яка теж додається до старої перенесеної вартості.

Таким чином, вартість нової продукції (пряжі) буде складатися: а)зі старої перенесеної вартості (вартості спожитих ЗВ) -900грн. і новоствореної вартості - 200грн. А всього 900грн. + 200грн. — 1100грн. Реалізувавши товар за вартістю, тобто за 1100грн., підприємець досягнув своєї мети. Не порушуючи законів ринку (закону вартості в першу чергу), він купив товар за вартістю (в акті Г - Т, маючи капітал у 1000грн., заплатив за фактори виробництва рівно 1000грн.: 900грн.-за ЗВ і 100грн.-за РС), продав за вартістю (в акті Т' – Г' готова продукція - пряжа реалізується згідно з вартістю за 1100грн.) і в той же час отримав додаткову вартість, як різницю між вирученою й авансованою сумами вартості. А точніше, як різницю між новою, створеною робітниками, вартістю й вартістю робочої сили, оплаченої підприємцем у формі заробітної плати.

Розгляд механізму виробництва додаткової вартості показує, що вартість товару "робоча сила" й вартість, яка створюється працею найманих робітників у процесі споживання їхньої робочої сили, - принципово різні величини. Звідси й виникає додаткова вартість, яку ми можемо тепер визначити так. **Додаткова вартість - вартість, що створюється абстрактною працею найманих робітників, повна вартість їхньої робочої сили і яка безоплатно привласнюється капіталістом (підприємцем).**

Отже, робочий день -. величина неоднорідна, й складається він з двох частин. Та частина робочого дня, впродовж якої робітник відтворює вартість своєї робочої сили, називається **необхідним робочим часом** (НРЧ), а праця, затрачена в цей час, - **необхідною працею**. Друга частина робочого дня, впродовж якої робітник створює додаткову вартість, називається **додатковим робочим часом**, а праця, затрачена в цей час, - **додатковою працею**.

Гонитва за додатковою вартістю виступає основним рушійним мотивом капіталістичного способу виробництва, будь-якого підприємництва, скерованого на отримання прибутку. Тому саме це виступає його **основним економічним законом**. За таких умов виробляється лише те й постільки, що й по скільки можна виробляти з прибутком. Чому саме цей закон виступає, як основний? Тому, що він виражає саму сутність капіталізму (особливо на перших етапах його становлення, які проходить тепер Україна) - прагнення до прибутку будь-якою ціною. В той же час він вказує й шляхи реалізації цієї мети - це експлуатація найманих працівників (привласнення їхньої неоплаченої праці).

Питання про джерело прибутку й досі залишається дискусійним. Так досить широкого розповсюдження на Заході отримала точка зору, згідно з якою в створенні прибутку (додаткової вартості) беруть участь не лише наймані працівники а й підприємці (власники засобів виробництва). І що прибуток - це винагорода за їхню організаторську діяльність, підприємницький ризик тощо. Нарешті, так як у створенні додаткової вартості беруть участь і підприємці, і наймані працівники, то вони спільно зацікавлені в її примноженні. Отже, між ними немає антагонізму. Навпаки, існує певна гармонія інтересів. Чи це дійсно так? Щоб відповісти на це питання, досить звернутися до джерела оплати праці найманих працівників і прибутків підприємців. Цим єдиним джерелом, як було показано вище, є нова, створена в процесі виробництва вартість. У нашому попередньому прикладі вона

дорівнювала 200грн. З них 100грн. - заробітна плата і 100грн. - додаткова вартість. Якщо робітники доб'ються підвищення заробітної плати,

припустимо, на 50грн., то додаткова вартість підприємців складе лише 50грн. (200 - 150 « 50) і, навпаки, збільшення додаткової вартості підприємців автоматично зменшує заробітну плату найманих робітників. Звідси випливає дуже важливий висновок: **між підприємцем і найманим працівником немає й не може бути спільних економічних інтересів через те, що вони ділять між собою одну й ту ж величину - нову створену робітниками вартість.**

Постійний і змінний капітал.

У будь-якому виробництві беруть участь різні фактори: а) засоби виробництва - речовий фактор; б) робоча сила - особистий фактор.

Кожен з цих факторів відіграє свою роль в процесі створення і зростання вартості. Так, вартість спожитих засобів виробництва конкретною працею переноситься у вартість готової продукції без змін. Інакше обстоїть справа з робочою силою. Робітник отримує заробітну плату, як плату за свою робочу силу. Але в процесі виробництва він створює нову вартість, причому більшу, ніж вартість робочої сили. І вона, як результат абстрактної праці, приєднується до перенесеної вартості.

Отже, вартість речового фактора в процесі виробництва не змінюється, якою вона входить у виробництво, такою й проявляється (кількісно) у вартості нового товару. Затрати ж на робочу силу (заробітна плата) в процесі виробництва трансформуються в більшу величину - нову вартість. Виходячи з цього, весь затрачений капітал (на засоби виробництва й робочу силу) ділиться на дві частини: постійний і змінний.

Постійний - це та частина капіталу, яка перетворюється в засоби виробництва і в процесі виробництва не змінює своєї величини. Позначається цей капітал латинською літерою "с" (від слова constant - постійний).

Змінний - це та частина капіталу, яка витрачається на купівлю робочої сили і в процесі виробництва змінює свою величину (зростає). Змінний капітал позначається літерою "v" (від слова variable - змінний).

Поділ капіталу на постійний і змінний дає можливість з'ясувати, що постійний капітал виступає лише як *передумова* для створення й збільшення вартості. А **створює і збільшує вартість лише жива робоча сила**, куплена на змінний капітал, яка своєю конкретною працею переносить стару вартість (утворює), а абстрактною працею не лише відтворює вартість робочої сили (заробітну плату), а й створює додаткову вартість (збільшує вартість).

4. Соціально-економічний зміст капіталу. Норма і маса додаткової вартості.

Соціально-економічний зміст капіталу.

Поняття "капітал" досить поширене як в економічній теорії, так і в економічній практиці. Тому від правильного його розуміння значеною мірою залежить наукова оцінка напрямів еволюції економічних систем країн Заходу, а також соціально-економічних процесів, що відбуваються в сучасній Україні. З приводу економічного змісту цього поняття впродовж усієї історії політекономії аж до сьогоднішнього дня ведеться безперервна полеміка. В чому її суть? Щоб відповісти на це питання, вдамося до історії.

Певною мірою можна погодитися з авторами підручника "Основи економічної теорії" за редакцією професора С.В.Мочерного, в якому автори пишуть, що першу спробу дати науковий аналіз капіталу зробив ще Аристотель, який (про це мова йшла в першій темі), ввів у науковий обіг поняття "хремастика", тобто "мистецтво наживати або нагромаджувати багатство", діяльність, спрямована на одержання прибутку, нагромадження капіталу. Оскільки в античному світі важливу роль відігравав торговельний та грошовий капітал, то він і розглядався як основне джерело збагачення.

Таке розуміння капіталу (нагромажене майно, певна сума грошей) характерне й для економістів, які започаткували політекономію як науку. Так, меркантилісти, не виходячи за межі формули Г - Т - Г, **ототожнювали капітал з його грошовою формою.** Для них капітал - це гроші, а гроші - капітал. Класики політекономії, перенісши свій аналіз із сфери обігу в сферу виробництва, розуміли капітал дещо ширше. **Вони ототожнювали його з нагромадженою працею взагалі** (масою засобів виробництва, засобів існування, грошей). "Капітал, - писав Д.Рікардо, - є та частина багатства

країни яка вживається у виробництві і складається з їжі, одягу, інструментів, сирих матеріалів, машин...".

Переважає більшість сучасних західних економістів дотримується тієї ж точки зору. Різниця лише в тому, що сучасні економісти значно розширили коло елементів, що включаються в поняття капіталу. Зокрема, окрім речових факторів, так званого "*фізичного капіталу*", вводиться поняття „*людський капітал*”. До останнього належать надбані знання, навички, енергія людей тощо. До капіталу деякі економісти відносять також час, як фактор виробництва, що створює доход, традиційним є ототожнення капіталу з грошми, фінансовими ресурсами.

Отже, сучасна економічна теорія Заходу всебічно розкриває *матеріально-речовий зміст капіталу* у тісно пов'язуючи його з процесом отримання доходу. І в цьому плані можна говорити про певну тотожність поглядів на капітал сучасних західних економістів і К.Маркса, який, поділивши капітал на постійний і змінний, відносив до нього як засоби виробництва і засоби існування, так і певні суми товарів, грошей і нагромаджену працю. Тобто, все те, що може бути використано в процесі виробництва додаткової вартості.

Водночас західним науковцям притаманний однобічний, недіалектичний підхід до аналізу сутності капіталу. Вони, всебічно розкриваючи матеріально-речову сторону даної категорії, принципово ігнорують її соціально - економічну природу. Тобто, дія того чи іншого елемента капіталу не розглядається в органічному взаємозв'язку з відносинами між людьми. Таке тлумачення капіталу є також антиісторичним, тому що відкриває можливість представити капітал довічним, непорушним і природним елементом людського життя, характерним для всіх соціально-економічних формацій.

Глибинна суть даної категорії може бути розкрита лише за умови розгляду капіталу в діалектичній єдності обох його сторін: матеріально-речової й суспільної. Такий підхід дає можливість зрозуміти, що *капітал - це не просто сукупність* речей (засобів виробництва, золота, готових товарів тощо), а *сума вартостей*, тобто величин суспільних. Але не всяка сума вартостей є капіталом. Так, у простих товаровиробників (у господарствах, заснованих на трудовій приватній власності) була певна сума вартостей, але в їхніх руках вона *не зростала*, а тому ні гроші, ні товари не ставали капіталом. Сума вартостей стає капіталом лише тоді (як було з'ясовано вище), коли вона використовується для отримання додаткової вартості.

Але ж зрозуміло, що сама по собі вартість не може створити додаткову вартість. Для того, щоб вартість зросла, принесла додаткову вартість, вона повинна бути використана, як знаряддя експлуатації чужої робочої сили, тобто її власник повинен вступити в певні економічні відносини з власником робочої сили. Отже, капітал - це не просто сума вартостей, а *певне виробниче відношення*, при якому знаряддя праці, гроші, товари служать знаряддям привласнення частини чужої неоплаченої праці. Саме тому "капітал - це не річ, а певне суспільне, належне певній історичній формації суспільства виробниче відношення, яке представлено в речі й надає цій речі специфічного суспільного характеру. І такою історичною формацією є лише капіталістична.

Поза капіталістичними виробничими відносинами засоби виробництва, інші матеріальні блага не утворюють капіталу. Наприклад, у первісному суспільстві засоби виробництва не були капіталом, оскільки були спільною власністю. Не могли вони виконувати таку роль і за умов рабовласницького й феодального ладу, оскільки і раб, і кріпак самі належали до знарядь праці, не були вільними й не могли продавати свою робочу силу. Лише при капіталізмі засоби виробництва стають знаряддям вилучення додаткової вартості, знаряддям експлуатації найманої праці, а тому перетворюються в капітал.

Таким чином, визначаючи капітал, як вартість, що шляхом експлуатації найманої праці приносить додаткову вартість, ми цим самим підкреслюємо досить важливу його рису. А саме: *гроші, товари, засоби виробництва самі по собі - не капітал*. Капіталом вони стають лише при певних відносинах, тобто тоді, коли один клас є власником засобів виробництва і прагне свою власність примножити, а другий позбавлений їх і тому, щоб існувати, продає свою робочу силу. Отже, *капітал - це виробниче відношення*. Для того, щоб зрозуміти це, слід розрізнити натурально-речову й суспільно-соціальну сторону капіталу.

Норма і маса додаткової вартості.

Як було з'ясовано, в процесі виробництва відбувається самозростання не всього авансового капіталу (c+v) й не постійної його частини (c), а лише змінного капіталу (v). Тому, визначаючи рі-

вень додаткової вартості, її слід зіставляти саме з ним. **Відношення додаткової вартості до змінного капіталу, виражене в процентах, називається нормою додаткової вартості.** Якщо норму додаткової вартості позначити через m' , то формула цього відношення буде така:

$$m' = \frac{m}{v} \times 100\%$$

Норма додаткової вартості показує, в якій пропорції розподіляється нова вартість ($v + m$) між підприємцем і найманим працівником, яку частину робочого дня робітник працює на себе (відробляючи заробітну плату) і яку на капіталіста (створюючи додаткову вартість).

Змінний капітал відтворюється необхідною працею впродовж необхідного робочого часу (НРЧ). Додаткова ж вартість створюється додатковою працею впродовж додаткового робочого часу (ДРЧ). Звідси зрозуміло, що відношення додаткової вартості до змінного капіталу = відношенню додаткової праці до необхідної праці:

$$m' = \frac{m}{v} = \frac{\text{ДРЧ}}{\text{НРЧ}} \times 100\%$$

А це означає, що норма додаткової вартості точно виражає ступінь експлуатації найманих працівників капіталістами.

Приклад. Припустимо, нова створена вартість = 20грн., $v = 10$ грн., $m = 10$ грн. Тривалість робочого дня = 8год. З них 4год. НРЧ, 4год. ДРЧ. За цих умов:

$$m' = \frac{10}{10} \times 100 = 100\%$$

$$\frac{4 \text{ ДРЧ}}{4 \text{ НРЧ}} \times 100 = 100\%$$

Ступінь експлуатації:

Від норми додаткової вартості слід відрізнити її масу. **Маса додаткової вартості - це її абсолютна величина.** Між масою і нормою додаткової вартості існує функціональний зв'язок. З формули

$$m' = \frac{m}{v} \times 100\%$$

виходить, що $m = m'v$. Припустимо, що денна вартість робочої сили = 10грн., а $m' = 100\%$, в такому випадку маса додаткової вартості, створеної робітником за день, складе:

$$\frac{100 \times 10}{100} = 10 \text{ грн.}$$

Якщо ж m' збільшиться до 200%, то маса додаткової вартості складе

$$\frac{200 \times 10}{100} = 20 \text{ грн.}$$

Для того, щоб визначити масу додаткової вартості, виробленої не одним, а всіма робітниками даного підприємства (фірми, корпорації), необхідно норму додаткової вартості помножити не на вартість однієї робочої сили, а на всю величину змінного капіталу. Розрахунок робиться за формулою:

$$M = \frac{m}{v} \times V, \text{ де}$$

M - маса додаткової вартості; m - додаткова вартість, створена за день одним робітником; v - змінний капітал, що витрачається щоденно на купівлю однієї робочої сили; V - загальна сума змінного капіталу.

Приклад. Якщо $m'=200\%$, а величина V , затраченого підприємцем впродовж року на купівлю робочої сили, складає 10 млн. грн., то річна маса додаткової вартості складе:

$$\frac{200}{100} \times 10 \text{ млн. грн.} = 20 \text{ млн. грн.}$$

5. Вартість і витрати виробництва. Норма і маса прибутку. Фактори, що впливають на його підвищення.

Вартість і витрати виробництва.

Результатом будь-якого виробництва в умовах ринкової економіки є товар, вартість якого включає вартість трьох відомих нам компонентів: а) вартість спожитих засобів виробництва – „с” б) вартість робочої сили - "v"; в) додаткову вартість - "m". Отже, $W = c + v + m$.

Вартість (втілена в товарі праця) - це те, в що обходиться товар для суспільства. Для підприємця виробництво товару обходиться значно дешевше, бо він оплачує лише витрати капіталу на виробництво. А саме: витрати постійного капіталу на купівлю засобів виробництва й змінного - на купівлю робочої сили, тобто $c+v$. **Те, що коштує товар для підприємця (капіталіста) називається витратами виробництва.** Якщо позначити витрати виробництва через K , то отримаємо формулу: $K = c + v$.

Отже, те, в що обходиться товар для суспільства, вимірюється затратами праці і називається вартістю, а те, в що обходиться товар для підприємця, вимірюється витратами капіталу й називається витратами виробництва. Це якісна відмінність між цими категоріями, кількісно вони відрізняються величиною додаткової вартості:

$$K - V = m$$

Це означає, що витрати виробництва виражають не всю вартість, а тільки її частину, яка дорівнює вартості за вирахуванням додаткової вартості ($W - m = K$). Тому додаткова вартість входить у вартість товару, але не входить у витрати виробництва, бо вона нічого не коштує підприємцю. Ця різниця і створює для підприємця можливість перекривати витрати на виробництво й одержувати прибуток. Що ж він собою являє?

Як відомо, додаткова вартість створюється найманою працею і по суті є приростом змінного капіталу. Але для підприємця немає суттєвого значення, в який капітал він вкладає кошти - постійний чи змінний. Він знає одне, що без засобів виробництва і певної кількості робочої сили виробництво не відбувається. Тому в його витратах виробництва постійний і змінний капітали об'єднуються в одну суму витрат, на яку він і очікує прибуток. Тобто, отриманий надлишок вирученої суми грошей за реалізовану продукцію він порівнює не лише із затратами на змінний капітал (хоча лише тут криється джерело цього надлишку), а й із затратами виробництва в цілому (затрати постійного й змінного капіталів). За таких умов додаткова вартість у реальних економічних відносинах виступає не як приріст змінного капіталу, а як приріст всього авансованого капіталу.

Додаткова вартість, представлена не як приріст змінного капіталу, а як породження всього авансованого капіталу набуває форми прибутку.

Таким чином, прибуток - це та ж сама додаткова вартість, але виражена в реальній ринковій формі. Прибуток прийнято позначати латинською літерою "P", витрати виробництва - літерою "K"; підставляючи ці позначення у відому нам формулу вартості, отримаємо $W = K + P$, де $K = C + V$, а P виступає як ринкова форма додаткової вартості (m).

Оскільки прибуток отримується підприємцями після реалізації товарів, виникає видимість, що він утворюється в сфері обігу, народжується на ринку в актах купівлі-продажу. Але це не так. Джерелом прибутку, як це було з'ясовано вище, є лише додаткова вартість, яка створюється в процесі виробництва. Проте це не означає, що прибуток і додаткова вартість у реальному житті постійно збігаються. Буде величина прибутку дорівнювати величині додаткової вартості чи ні - залежить від того, продаються товари за вартістю вище або нижче вартості.

Фактична величина прибутку дорівнює різниці між продажною ціною товарів і витратами на їх виробництво. Тому, якщо ціна дорівнює вартості, прибуток і додаткова вартість збігаються. Якщо ж ціна відхиляється від вартості, величина прибутку відповідно відхиляється від величини додаткової вартості в більшу або меншу сторону.

Приклад. Припустимо $W = 80c + 20v + 20m = 120$ грн. $K = 80c + 20v = 100$ грн. Як буде змінюватись величина прибутку, якщо: а) ціна буде дорівнювати вартості?; б) ціна буде вище вартості?; в) ціна буде нижче вартості?

а) Ціна дорівнює вартості, тобто - 120грн. $P = Ц - K; P = 120 - 100 = 20$ грн. У даному випадку прибуток збігається з додатковою вартістю, яка теж дорівнює 20грн.

б) Ціна вища за вартість на 10грн. $P = 130 - 100 = 30$ грн. За цих умов прибуток буде більше додаткової вартості на 10грн.

в) Ціна нижча за вартість на 10грн. $P = 110 - 100 = 10$ грн. Отже, й прибуток буде меншим від додаткової вартості на 10грн.

Між витратами виробництва і вартістю може бути цілий ряд цін, за якими підприємець може продавати свої товари нижче вартості і водночас мати прибуток. Припустимо, що витрати виробництва певного товару складають 8грн., а його вартість -10грн. У цьому випадку підприємець буде отримувати прибуток при продажу товару за 10грн. і за 9,5грн., і за 9,0грн., і за 8,5 грн. і т.д. До того часу, поки ціна не зрівняється з витратами виробництва. Це дає можливість підприємцю, з метою забезпечення успіху в боротьбі зі своїми конкурентами, тимчасово знижувати ціни на свої товари, продавати їх за цінами, нижчими вартості, не втрачаючи при цьому прибутку.

Наведене вище дає підстави зробити висновок, що **прибуток – це реалізована частина додаткової вартості.**

Норма і маса прибутку.

Головним двигуном підприємницької діяльності за умов ринкової економіки є прибуток. Авансуючи капітал на виробництво товарів, підприємець цікавиться насамперед вигодою, рівнем приросту вкладеного у виробництво капіталу. Цей рівень знаходить свій вираз у нормі прибутку.

Норма прибутку - це процентне відношення маси прибутку до авансованого капіталу. Позначивши норму прибутку через P' , отримаємо формулу:

$$P' = \frac{P}{C + V} \times 100\%$$

З нормою прибутку пов'язана категорія маси прибутку. Якщо норма прибутку є відносна величина, виражена в процентах, то **маса прибутку - абсолютна величина, виражена в грошових одиницях.** Її можна виразити формулою: $P = K \times P'$.

Приклад. Припустимо $W = 80c + 20v + 20t = 120$ грн. Враховуючи, що прибуток - це реалізована частина додаткової вартості, припустимо далі, що в даному прикладі величина додаткової вартості і прибутку збігаються, тобто $P = m$. Тоді

$$P' = \frac{20}{80 + 20} \times 100\% = 20\%$$

$$P' = \frac{100\% \times 20}{100} = 20\text{грн.}$$

Звідси

Значення норми прибутку полягає в тому, що вона показує вигідність капіталу, який застосовується, тобто, скільки прибутку приносить кожна гривня, вкладена в підприємницьку діяльність. Вона є мірилом вигідності вкладення капіталу. Тому капітали в умовах ринкової економіки, заснованої на приватній власності на засоби виробництва, скеровуються туди, де норма прибутку вища. Тобто норма прибутку виступає регулятором капіталовкладень. Стимулююча роль норми прибутку яскраво охарактеризована одним з англійських журналістів минулого століття: „Капітал боїться відсутності прибутку або занадто малого прибутку, як природа боїться порожнечі. Але якщо є в наявності достатній прибуток, капітал стає сміливим. Забезпечте 10 відсотків - капітал погоджується на будь-яке застосування, при 20 відсотках він пожвавлюється, при 50 відсотках - готовий зламати собі голову, при 100 відсотках він нехтує всіма законами людства, при 300 відсотках немає такого злочину, на який він не ризикнув би, навіть під страхом шибениці”.

Рівень підприємницької діяльності визначається не лише вмінням прибутково вкласти капітал, але й вмінням підвищувати його прибутковість. А для цього необхідно знати фактори, від яких залежить ефективно (прибуткове) функціонування капіталу.

Одним з таких факторів є **норма додаткової вартості** або збільшення питомої ваги додаткового прибутку в новоствореній вартості. Припустимо, що авансований капітал складає $80c + 20v$, а норма додаткової вартості дорівнює 100%. За таких умов маса додаткової вартості складе 20, а норма прибутку

$$P' = \frac{20}{80c + 20v} \times 100\% = 20\%$$

Якщо норма додаткової вартості зросте до 200%, маса додаткової вартості зросте відповідно з 20 до 40, подвоїться й норма прибутку

$$P' = \frac{40}{80c + 20v} \times 100\% = 40\%$$

Отже, **норма прибутку, за інших рівних умов, прямо пропорційна нормі додаткової вартості.**

Основними способами збільшення норми додаткової вартості є продовження робочого дня при незмінній заробітній платі, підвищення інтенсивності й продуктивної сили праці, пряме зниження Заробітної плати. Стосовно високо розвинутих країн світу більшість цих способів, завдяки згуртованості трудящих і впливовості професійних спілок, набуває історико-пізнавального характеру. Але для України, яка проходить період первісного нагромадження капіталу й знаходиться на початковому етапі становлення капіталістичних відносин, способи збільшення норми прибутку пов'язані з продовженням робочого дня, інтенсифікацією праці, зниженням заробітної плати нижче вартості робочої сили, є найбільш доступними. Особливо це стосується приватного сектора економіки.

Великий вплив на норму прибутку має **вартісна будова капіталу**, тобто співвідношення між вартістю постійного і змінного капіталів. Проілюструвати це можна прикладом з двома капіталами, які мають неоднакову вартісну будову:

$$1.900c + 100v; m = 100; P' = \frac{100}{1000} \times 100\% = 10\%$$

$$2.800c + 200v; m = 200; P' = \frac{200}{1000} \times 100\% = 20\%$$

У даному прикладі норма прибутку на другий капітал вища, тому що його вартісна будова нижча, ніж першого. Отже, **за інших рівних умов норма прибутку прямо пропорційна нормі додаткової вартості.** Пояснюється це тим, що приріст вартості відбувається не від постійного капіталу, а тільки від змінного. Тому, чим більша питома вага змінного капіталу, тим більше виробляється додаткової вартості на кожні сто одиниць авансованого капіталу, тим вища й норма прибутку.

Норма прибутку залежить також від **швидкості обороту капіталу**. Зростання норми прибутку за рахунок даного фактора відбувається через те, що збільшення швидкості обороту змінного капіталу веде до зростання річної маси додаткової вартості при однакових розмірах авансованого капіталу. Отже, **за рівних інших умов норма прибутку прямо пропорційна числу оборотів капіталу за рік.**

Приклад. Припустимо, авансований капітал складається з $800c + 200v$. При 100% нормі додаткової вартості і при одному обороті на рік річна маса додаткової вартості буде дорівнювати 200, а норма прибутку

$$P' = \frac{200}{1000} \times 100 = 20\%$$

Якщо капітал зробить два обороти на рік, то при незмінній нормі додаткової вартості річна маса додаткової вартості буде вже 400, а норма прибутку відповідно

$$P' = \frac{400}{1000} \times 100\% = 40\%$$

Кожен з названих факторів, що впливають на норму прибутку, розгортається в цілу систему способів і методів, знання яких і вміле їх використання дає можливість підприємцям значно підвищувати ефективність капіталу, який застосовується, і забезпечувати зростання своїх прибутків. Пріоритетність і можливість їх використання диктується конкретними умовами господарювання.

6. Альтернативні теорії прибутку.

Однією з характерних рис товарного виробництва, як було з'ясовано в темі "Товарна форма організації виробництва", є уречевленість виробничих відносин. Тобто, економічні (виробничі) відносини між суб'єктами ринку проявляються не прямо, як в натуральному господарстві, а посередньо, через ринок, через купівлю-продаж. За таких умов видимість явища (форма) часто видається за його зміст, що породжує хибне уявлення про реальні економічні процеси, перекидання їхнього первісного змісту. Так, на підставі того, що на ринку створюється облудна видимість, начебто підприємець і робітник обмінюються рівнями вартостями, заробітна плата видається як плата за працю. Те ж саме можна сказати й про прибуток. Факт його реалізації на ринку створює видимість, що прибуток виникає саме в обігу і є результатом не змінного, а всього авансованого капіталу, оскільки

ки рух обох частин капіталу (постійного і змінного) у сфері обігу однаковий. Така форма прояву глибинних зв'язків і залежностей приховує дійсне джерело прибутку, виступаючи сприятливим середовищем для найрізноманітніших трактувань природи прибутку й підстав для його привласнення.

Прибуток у теоріях меркантилістів і класиків.

Першою спробою пояснити природу прибутку в політичній економії була теорія меркантилістів. Виходячи з суто зовнішнього сприйняття дійсності, про що мова йшла вище, вони вважали, що прибуток виникає в - сфері обігу, в зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за кордоном дорожче, ніж їх купили. "Зовнішня торгівля, - писав один з представників меркантилізму Томас Мен, - приносить нам користь трьох видів: по-перше, користь державі... По-друге, прибуток самого купця. По-третє, доходи короля"

Фізіократи, які прийшли на зміну меркантилістам, перенесли проблему походження прибутку з сфери обігу в сферу виробництва. Проте вони обмежували сферу виробництва прибутку лише землеробством, бо тут досить наглядно видно, як вилив сил природи веде до зростання споживних вартостей понад витрати виробництва (посіяно навесні одну кількість зерна, зібрано восени значно більше). Беручи до уваги лише зовнішню видимість, фізіократи не змогли розрізнити дію сил природи, які створюють споживну вартість, і функцію праці, здатної створювати вартість і додаткову вартість.

Суттєвий доробок у розробку проблеми прибутку внесли **класики політекономії** А.Сміт і Д.Рікардо. Вони, по-перше, довели, що вартість створюється не лише в землеробстві, але й в інших галузях матеріального виробництва і, по-друге, А.Сміт визначав прибуток як вирахування з продукту праці робітників на користь підприємця.

Тим самим він зводив прибуток до привласнення чужої, неоплаченої праці. А.Сміт вказував, що нова вартість, яку створюють наймані робітники, розпадається на дві частини: заробітну плату і прибуток підприємця. Щоправда, в іншому місці А.Сміт стверджував, що прибуток - це породження капіталу. Отже, йому характерний певний дуалізм при з'ясуванні природи прибутку.

Цієї роздвоєності позбувся Д.Рікардо, який, послідовно розглядаючи прибуток як вирахування з продукту праці робітника, сформулював закон, згідно з яким заробітна плата і прибуток знаходяться у зворотному відношенні одне до одного. Він писав: "...Прибуток буде високим або низьким відповідно до того, низька чи висока заробітна плата".

Прагматики про прибуток.

Представники **прагматичної** політекономії початку 19ст., розробляючи проблему прибутку, зробили крок назад порівняно з класиками. Так, вони підмінили питання про **джерело** прибутку питанням про те, на якій основі можна **отримати** прибуток. Найбільш яскраво така трактовка прибутку була виражена французьким економістом Сеєм у його теорії трьох факторів виробництва. Згідно з цією теорією в процесі виробництва беруть участь три фактори: праця, капітал і земля, які є самостійними джерелами доходів, - відповідно, заробітної плати, прибутку й ренти. На підставі цього прибуток проголошується винагородою підприємцям за "продуктивну послугу", так само, як заробітна плата - винагородою за працю.

Близькою за змістом до теорії продуктивності капіталу є теорія **трудового доходу** підприємців, яку започаткував англійський економіст Джеймс Мілль і яку поділяли такі відомі економісти XIX ст. як Ф.Бастія, Мак-Куллох, А.Маршалл та інші. Згідно з цією теорією підприємці утворюють особливу групу трудящих. Вони, як і робітники, виконують соціально-необхідні функції: робітники - функції виконавців, підприємці - функції організаторів. І перші, і другі за свою працю отримують справедливую винагороду: робітники - заробітну плату, підприємці - прибуток. Отже, прибуток як трудовий дохід підприємців є лише іншою назвою заробітної плати.

Досить оригінальною теорією прибутку була **теорія утримання**, з якою виступив у середині XIX ст. англійський економіст Нассау Сеніор (1790-1864 рр.) - Він стверджував, що підприємці заради виробництва й нагромадження жертвують своїм добробутом, утримуються в повсякденному використанні коштів на особисте споживання, проявляють бережливість і т.д. Вклавши свій капітал, вони переживають, ризикують, очікуючи ефекту від капіталовкладень. Винагородою за їх утримання й ризик є прибуток. Отже, Сеніор намагається економічні явища пояснити психологічними мотивами, що аж ніяк не проливає світла на джерело виникнення прибутку. До того ж ця тео-

рія знаходиться в серйозній суперечності з фактами життя, які свідчать не про утримання, а про все зростаюче паразитичне споживання підприємців.

Точка зору К. Маркса.

К.Маркс розробив свою теорію прибутку, яка значною мірою перекликала з поглядами представників класичної політекономії (спиралася на трудову теорію вартості) і суттєво відрізнялася від концепції прагматичної політекономії. На відміну від економістів - прагматиків, які в своєму теоретичному аналізі прибутку прагнули виправдати його привласнення власниками засобів виробництва, К.Маркс аналізує природу прибутку й джерела його виникнення. Зокрема, він довів, що прибуток - це перетворена форма додаткової вартості. А додаткова вартість є неоплачена праця найманих робітників. Отже, по-перше, прибуток - категорія виробництва, а не сфери обігу, і тим більше не психологічна. І, по-друге, привласнення його підприємцями здійснюється не на основі того, що вони беруть певну участь у виробництві (як їхня заробітна плата) і не тому, що вони утримуються від споживання, а тому, що вони є власниками засобів виробництва, робітники ж їх (засобів виробництва) не мають і тому змушені продавати свою здатність до праці (робочу силу), яка і є джерелом прибутку. Останній привласнюється підприємцями безоплатно.

Сучасні західні теорії прибутку.

Сучасні західні економісти, як правило, розвивають теорії прибутку економістів ХІХ й початку ХХ ст., пристосовуючи їх до нових умов. Серед них можна виділити чотири основні концепції:

- теорія "продуктивності капіталу", згідно з якою прибуток є результатом капіталу як фактора виробництва;
- теорія "утримання", яка проголошує прибуток психологічним фактором;
- теорія, яка визначає прибуток як "трудовий дохід" підприємців за підприємницьку діяльність;
- теорія, в якій прибуток розглядається в якості доходу, породженого монополіями.

Що нового в ці теорії внесли сучасні економісти Заходу?

1. **Теорія "продуктивності капіталу"** має досить широке розповсюдження в сучасних умовах. Проте якихось суттєвих змін проти ХІХ ст. в неї не внесено. Вона лише доповнилася новими "факторами виробництва": технічним прогресом, наукою і державою. Так американський економіст Ф. Найт вважає, що прибуток - це тимчасовий дохід, який отримується завдяки складним і непередбаченим **технічним нововведенням**. Професор колумбійського університету Д. Дьюї в книзі "Сучасна теорія капіталу" (1965р.) пише, що прибуток перестав бути економічною проблемою й залежить тільки від **технології виробництва, розширення знань і технологічного прогресу**. Аналогічні погляди на прибуток ми знаходимо і в американського економіста П.Самуельсона. Так, у своїй книзі "Економіка" серед декількох визначень прибутку він оголошує його як "безумовний" дохід **від факторів виробництва**, а також як винагороду **за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень**.

2. Відповідно до „психологічних” теорій прибуток начебто створюється дією психологічних факторів або часом, який сам по собі породжує прибуток. Так, на думку П.Самуельсона, прибуток значною мірою зумовлений ризиком і невпевненістю підприємців у майбутніх доходах. Він вважає, що підприємці, які поміщають свої капітали у виробництво нових товарів, розробку природних ресурсів або ті, які відкривають нові ринки збуту товарів, не впевнені в прибутковому прикладанні капіталу, а тому повинні отримувати прибуток як компенсацію за ризик і невпевненість у майбутніх прибутках.

Подібні теорії прибутку, які оголошують його джерелами „утримання”, „очікування”, „ризик”, „невпевненості”, „передбачення” і т.д., виправдовуючи право підприємців на отримання певного доходу (який, до речі, той же П.Самуельсон не визнає прибутком) за їхню підприємницьку діяльність, зовсім не розкривають природу прибутку. Вони є суб'єктивно-ідеалістичними, бо повністю ігнорують той факт, що прибуток - це об'єктивне економічне явище, яке веде своє походження з виробництва й не може бути пояснене суто психологічними мотивами, хоча їх опосередкований вплив на поведінку суб'єктів виробничих відносин заперечувати не можна.

3. Багато сучасних економістів трактують **прибуток як трудовий дохід**, тобто різновид заробітної плати. Так, англійський економіст Р. Харрод пише, що прибуток люди заробляють службою, особистою старанністю, інтелектуальною діяльністю, мужністю. Таку ж точку зору поділяє й аме-

риканський економіст Е.Сайке, який стверджує, що доход підприємця повністю відповідає його праці, тій послугі, яку він надає суспільству, керуючи підприємством.

4. Теорії прибутку як **"монопольного доходу"**. Найбільш відомими сучасними представниками цих теорій є вже згадуваний П.Самуельсон, Е.Чемберлін (американський економіст) та ін. Зокрема, Е.Чемберлін у своїй "Теорії монополістичної конкуренції ототожнює монополію взагалі з монополією інноваційною, і на цій підставі монопольний прибуток ототожнюється з будь-яким додатковим доходом, що отримується в результаті застосування науково-технічних досягнень. На цій підставі навіть простий товаровиробник або дрібний підприємець проголошуються монополістами, якщо вони виступають на ринку з новими для покупця товарами. Поза монополістичними умовами на думку представників цих теорій, прибутку не існує, а є лише доходи підприємців як винагорода за їхню підприємницьку діяльність або як результат продуктивності капіталу".

5. Поряд з модернізацією старих теорій прибутку сучасні економісти Заходу висунули ряд нових. Досить поширена серед них **концепція революції в доходах**. До найбільш активних пропагандистів цієї концепції належать американські економісти Д. Гелбрейт, А. Берлі, Е. Хансен, С.Кузнець. Основна ідея концепції полягає в тому, що з розвитком корпоративної власності підприємці відходять від керівництва господарством, передаючи управління найманим менеджерам. Тому змінюється й мета підприємництва. Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб усього суспільства. На цій основі прибуток зникає як економічна категорія, відбувається вирівнювання доходів різних соціальних верств населення. Всі отримують справедливі доходи відповідно до участі кожного у виробництві. Формується єдність інтересів класів, на основі чого виникає класова гармонія між робітниками й підприємцями.

Лекція №9.

КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА. ТОРГІВЕЛЬНИЙ КАПІТАЛ.

ПЛАН

1. Кругооборот капіталу та його функціональні форми.
2. Поняття й час обороту капіталу. Основний і оборотний капітал.
3. Механізм відтворення основного капіталу. Оборотні засоби.
4. Час і швидкість обороту капіталу.
5. Витрати і доходи підприємства.
6. Сутність торгівельного капіталу і торгівельний прибуток.
7. Форми торгівельного підприємництва.

1. Кругооборот капіталу та його функціональні форми.

Виробничі фонди і капітал.

У будь-якому процесі виробництва, незалежно від його суспільної форми, беруть участь матеріальні й особисті фактори виробництва. Якщо розглядати їх поза конкретно соціальною формою, то вони виступають як звичайні засоби створення корисного продукту, споживної вартості, тобто того, що є природним результатом цілеспрямованої трудової діяльності людини. І в цій своїй якості засоби виробництва, створюючи матеріально-технічну основу виробництва, виступають як його виробничі фонди.

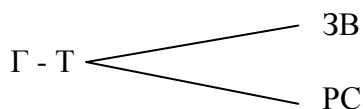
Проте виробництво не відбувається у вакуумі, воно завжди проходить у певній суспільній формі. Взяті ж у їхній суспільній формі фактори виробництва утворюють соціальні засоби реалізації даного типу власності, досягнення цілей того способу виробництва, в рамках якого вони функціонують. В умовах капіталістичного способу виробництва, основним економічним законом якого є, як було з'ясовано раніше, виробництва додаткової вартості, фактори виробництва, отже, й виробничі фонди, набувають форми капіталу (засоби виробництва - постійний капітал, затрати на робочу силу - змінний капітал).

Основною метою соціально-економічних реформувань, що здійснюються на сучасному етапі в Україні, є реставрація капіталістичних відносин. Тому виробничі фонди ми розглядаємо не просто як засоби для виробництва матеріальних благ, а як капітал, тобто як вартість, яка повинна принести додаткову вартість (прибуток).

Кругооборот капіталу та його стадії.

Капітал, обслуговуючи всі стадії виробництва, знаходиться в постійному русі. В *економічному* розумінні цей рух - це процес створення, збільшення і реалізації вартості. З точки зору *організаційної*, рух капіталу - це його кругооборот. Перше було розглянуто в темі "Капітал і прибуток", друге є предметом даної теми.

Життєвий шлях капіталу історично і логічно починається з грошової форми. Історично капітал скрізь протистоїть іншим формам багатства, як грошове майно купців і лихварів. Але, як нам уже відомо, гроші самі по собі не є капітал. Щоб перетворити гроші в капітал, їх необхідно авансувати, зробити знаряддям експлуатації найманих працівників і створення додаткової вартості. Тому підприємець із своїм грошовим капіталом (Г) спочатку звертається до товарного ринку і ринку праці. Тут він купує засоби виробництва (ЗВ) і робочу силу (РС). Цей акт руху капіталу можна виразити формулою:



Виконуючи функцію купівельного засобу й засобу платежу, гроші виступають як *грошова форма капіталу*. Причому відбувається не просто купівля звичайних товарів за гроші, а авансування вартості в грошовій формі для придбання факторів виробництва, у процесі якого в майбутньому повинна бути вироблена додаткова вартість. Саме це й перетворює грошову форму капіталу на *продуктивну*. Перетворення грошового капіталу на продуктивний - це перша стадія руху капіталу. Вона протікає у *сфері обігу*.

Після цього процес обігу капіталу переривається, хоча рух його продовжується. Куплені підприємцем у сфері обігу фактори виробництва, повинні бути застосованими. І це застосування відбувається в процесі виробництва, яким починається друга стадія руху капіталу: ...В....

У процесі виробництва в результаті поєднання робочої сили із засобами виробництва відбувається продуктивне їх споживання, в якому робітники своєю конкретною працею переносять на продукт, що виробляється, вартість засобів виробництва, що споживаються, а абстрактною працею створюють нову вартість, причому більшу, ніж вартість робочої сили. Тому вироблені товари відрізняються від товарів, що були куплені підприємцем на першій стадії, по-перше, своєю натуральною формою (був, наприклад, бавовник, а стала пряжа), по-друге, за вартістю (бо не тільки відшкодовують авансовану на першій стадії вартість, але включають в себе ще й додаткову вартість). При цьому капітал знову змінює свою форму - з продуктивної він перетворюється на *товарну* (Т).

Проте й на цьому рух капіталу не припиняється, бо ж створена в процесі виробництва додаткова вартість поки що „річ у собі”, тому вона прихована у вартості нового виробленого товару (Т). Тому - підприємцем знову повертається на товарний ринок, але вже не як покупець, а як продавець. У цьому акті капітальна вартість скидає з себе товарну форму й набуває первісної грошової форми.

Товарний капітал знову перетворюється на *грошовий*. Це *третьа стадія* руху капіталу. Здійснюється вона у *сфері обігу* і виражається формулою $\text{Т}' - \text{Г}'$.

Таким чином, капітал у своєму русі послідовно проходить три стадії і тричі змінює свою форму.

Процес руху капіталу, який охоплює три стадії, де він послідовно набуває трьох різних форм, кожна з яких виконує певну функцію, називається кругооборотом промислового капіталу.

Функції форм капіталу.

Як видно з визначення кругообороту, проходячи ту чи іншу стадію, капітал на кожній з них виконує властиву йому функцію. Що це за функції? *Функція грошового капіталу* (перша стадія) полягає у *створенні умов для здійснення процесу виробництва* (купівля факторів виробництва, поєднання робочої сили із засобами виробництва). На другій стадії *функцією продуктивного капіталу є створення і збільшення вартості*. *Функція товарного капіталу* зводиться до реалізації виробленого товару, що передбачає *повернення підприємцю авансованого на виробництво капіталу разом з реалізованою додатковою вартістю у формі прибутку*. Вирішальною стадією кругообороту капіталу є виробництво, а отже, й формою капіталу - продуктивна форма тому, що саме тут відбувається створення й збільшення вартості, тобто формується матеріальна основа майбутнього прибутку як головної мети будь-якого підприємства.

Рух промислового капіталу не обмежується одним кругооборотом; відбувається безперервний рух, постійне повторення кругооборотів, що можна представити таким чином: Г-Т...В...Т'-Г'-Т...В...Т'-Г'... З цієї формули, а також із факту одноразового перебування промислового капіталу у всіх трьох формах випливає, що й кругооборот капіталу виступає в трьох різних формах. А саме:

1. Як кругооборот грошового капіталу - Г-Т...В...Т'-Г'.
2. Як кругооборот продуктивного капіталу - В...Т'-Г'-Т...В.
3. Як кругооборот товарного капіталу – Т'-Г'-Т... В...Т'.

А це означає, що наявність трьох форм кругообороту містить у собі можливість їх уособлення один від одного й самостійного існування. Так у реальному житті й відбувається, коли від капіталу, зайнятого у сфері матеріального виробництва, відгалужуються й починають існувати як самостійні торговельний і позичковий капітали, а разом з тим у складі класу капіталістів виділяються промислові підприємці, торговельні підприємці і банкіри.

2. Поняття й час обороту капіталу. Основний і оборотний капітал.

Поняття й час обороту капіталу.

Рух капіталу не припиняється із завершенням одного кругообороту. Для того, щоб вартість продовжувала зростати як капітальна вартість, вона повинна повторювати цей кругооборот.

Кругооборот капіталу, що визначається не як окремий акт, а як періодичний процес, називається оборотом капіталу.

Тривалість цього обороту визначається сумою часу його виробництва й обігу. Отже, час обороту капіталу охоплює проміжок часу від одного періоду кругообороту всієї капітальної вартості до наступного; він відмічає періодичність у процесі життя капіталу.

Час обороту індивідуальних капіталів неоднаковий. Він визначається конкретними сферами прикладання капіталу. Так, будівництво великого корабля вимагає декілька років, у текстильній промисловості час обороту капіталу визначається тижнями, а виробництво, наприклад, взуття триває хвилини. Тому для виміру потрібно мати якусь загальну міру. Такою мірою прийнято вважати рік. Загальна міра часу обороту дозволяє встановлювати швидкість обороту будь-якого капіталу, одним і тим же способом порівнювати швидкість обороту одного індивідуального капіталу зі швидкістю обороту іншого.

Якщо рік, як одиницю виміру часу обороту, позначити через "О" (велике), час обороту певного капіталу через "о" (мале), число його обертів через "n", то:

$$n = \frac{O}{o}$$

$$n = \frac{O}{o} = \frac{12}{3} = 4$$

Наприклад, час обороту певного капіталу ("о") складає 3 місяці. В такому випадку

тобто капітал здійснює 4 оберти за рік.

Якщо ж "о" = 18 місяцям, то $n = \frac{O}{o} = \frac{12}{18} = \frac{2}{3}$

тобто капітал впродовж року робить лише 2/3 свого обороту. Отже, перший капітал обертається в шість разів швидше другого.

Основний і оборотний капітал.

На швидкість обороту капіталу впливають різноманітні обставини, з яких вирішальною є склад продуктивного капіталу. Продуктивний капітал, як відомо складається з постійного і змінного капіталу, тобто з вартості функціонуючих засобів виробництва і робочої сили. Обороти цих різних частин продуктивного капіталу відбувається не однаково. Капітальна вартість, авансована на засоби праці (фабричні будівлі, споруди, машини, обладнання і т.д.) зберігає в процесі виробництва свою певну натуральну форму в якій вона виступає впродовж усього періоду функціонування. Наприклад, кам'яні фабричні будівлі можуть служити 50 років і більше, не перестаючи бути фабричними спорудами; машини не перестають бути машинами навіть після 10-20 років служби і т.д.

Таку особливість цієї частини продуктивного капіталу зумовлює той факт, що засоби праці вступають в обіг поступово, по частинах, в тій мірі, в якій їхня вартість (у вигляді амортизаційних

відрахувань) переноситься у вартість того товару, що виробляється. Завдяки такій особливості ця частина капіталу набуває форми основного капіталу.

Отже, **основний капітал** - це та частина продуктивного капіталу, яка повністю бере участь у виробництві й тривалий час зберігає свою споживну вартість, а вартість його переноситься частинами на продукцію, яка виробляється, впродовж усього періоду використання і повертається до свого власника теж по частинах, в міру реалізації готової продукції.

Інакше обертається капітальна вартість, авансована на предмети праці. Вартість придбаної сировини, допоміжних матеріалів і палива входить повністю у вартість товару, що виробляється і при реалізації повністю повертається у грошовій формі до підприємця. Ця частина постійного капіталу набуває форми оборотного капіталу. До оборотного капіталу відноситься і змінний капітал, тобто та частина капіталу, яка авансується на придбання робочої сили.

Отже, **оборотний капітал** - це частина продуктивного капіталу, яка впродовж одного періоду виробництва втрачає свою стару споживну вартість, а її вартість повністю переноситься у вартість товару, що виробляється, і повністю повертаються до свого власника у грошовій формі після реалізації товару.

Поділ капіталу на основний і оборотний властивий лише для продуктивного капіталу. Грошовий і товарний капітали, які функціонують у сфері обігу, такого поділу не мають. В основі поділу капіталу на основний і оборотний лежить спосіб участі різних частин продуктивного капіталу в процесі **перенесення вартості**. Поділ же капіталу на постійний і змінний в основі своїй має спосіб участі різних частин авансованого капіталу в процесі **виробництва додаткової вартості**.

3. Механізм відтворення основного капіталу. Оборотні засоби.

Механізм відтворення основного капіталу.

Нормальне функціонування виробництва передбачає постійне відтворення основного капіталу. Механізм його відтворення включає три взаємопов'язані процеси.

1. Знос. У процесі застосування основного капіталу відбувається його **фізичний знос**. Він зумовлений, по-перше, самим використанням елементів основного капіталу в процесі виробництва, по-друге, впливом стихійних сил природи: дерев'яні частини споруд гниють, металеві частини машин піддаються корозії і т.д.

Поруч із фізичним, основний капітал зношується й **морально**. Як це слід розуміти? Основний капітал функціонує роками. За цей час відбувається вдосконалення знарядь праці, робляться нові відкриття й технічні винаходи, в результаті яких у виробництві, з одного боку, підвищується продуктивність праці, отже, машини такої ж конструкції починають вироблятися дешевше, а, з іншого, - виготовляються Технічно більш досконалі і більш рентабельні машини аналогічного призначення, які вступають в конкуренцію з машинами старої конструкції. І в першому, і в другому випадку наявний (функціонуючий) капітал знецінюється.

Цей процес знецінення і "старіння" машин, обладнання та інших елементів основного капіталу в результаті технічного прогресу називається його моральним зносом.

2. Амортизація. Як уже зазначалось, вартість основного капіталу переноситься на товар, що виготовляється, частинами, в міру його зношування. При реалізації товарів, ця частина вартості у грошовій формі повертається підприємцю. **Цей процес поступового відшкодування у грошовій формі вартості основного капіталу, що відповідає його зносу, називається амортизацією. А самі відрахування - амортизаційними відрахуваннями.**

Щорічні амортизаційні відрахування, які надходять в амортизаційний фонд, здійснюються за спеціальними нормами. **Норма амортизації, - це відношення суми амортизаційних відрахувань до вартості основного капіталу, що застосовується.** Розраховується вона за формулою:

$$H_a = \frac{A}{O_k} \times 100 \quad \%,$$

де H_a - норма амортизації;

A - сума амортизаційних відрахувань;

O_k - вартість основного капіталу.

В умовах сучасної НТР відбувається прискорена амортизація засобів праці. Це зумовлено, по-перше, гострою конкурентною боротьбою, по-друге, високими темпами морального зносу елементів основного капіталу. Така тенденція знайшла законодавче закріплення в більшості розвинутих країн світу. Так, у США в 1963р. була проведена реформа системи амортизації. Для обробної промисловості в цілому були встановлені строки служби обладнання - 13 років, а згідно з правилами введеними в 1971р., - вже 10-11 років. В інших країнах світу (Франція, Німеччина, Японія) офіційні строки служби обладнання ще менші. Зокрема, в Японії вони складають 5-6 років.

Виключно гостро проблема амортизації основного капіталу стоїть в Україні. Тому що, по-перше, основний капітал у промисловості зношений більш як на 60%, по-друге, фактичний строк амортизації основного капіталу складає 25-30 років. За цих умов забезпечити швидке переобладнання виробництва новою технікою можна лише двома шляхами.

По-перше, шляхом значного законодавчого скорочення строків амортизації і збільшенням сум амортизаційних відрахувань, які будуть зараховуватися в собівартість продукції. Але це викличе суттєве зростання цін, що зробить вітчизняну продукцію неконкурентноспроможною на світовому ринку й недоступною для споживачів внутрішнього ринку.

По-друге, шляхом зарахування в амортизаційний фонд значної частини прибутків підприємців. Останні в цьому дуже зацікавлені, тому що амортизаційні відрахування не обкладаються податком, що відкриває їм ще одне джерело збагачення за рахунок державного бюджету. Розраховуватися за це доведеться платникам податків. На чю користь вирішиться це питання-відповідь дасть та нова податкова політика, яку намагається уряд України запровадити в 1997р.

3. **Заміщення.** Амортизаційний фонд є тим джерелом, з якого (при нормальному функціонуванні економіки) беруться кошти для капітального ремонту діючих знарядь праці, а також повного їх заміщення в разі фізичного та морального зносу (якщо останнє закладено в норму амортизації). Причому, заміщення по вартості і в натуральній формі можуть не збігатися. Тут можливі два варіанти.

Варіант I. Заміщення по вартості відбувається швидше натурального за умови високої швидкості обороту основного капіталу й відсутності або незначного морального його зносу. В даному випадку, продовжуючи обслуговувати процес виробництва (після їх вартісного відшкодування), елементи основного капіталу створюють для підприємця позитивну ситуацію. По-перше, можна посилити конкурентність своєї продукції шляхом зниження цін (бо ж знижується собівартість на суму амортизаційних відрахувань). По-друге, залишивши ціни незмінними, можна збільшити прибуток.

Варіант II. Натуральне заміщення відбувається швидше вартісного за умови високих темпів морального зносу й уповільнення швидкості обороту основного капіталу. В такому випадку, в силу необхідності прискореного заміщення елементів основного капіталу (до їх фізичного зносу) для підприємця теж складається двоїста ситуація, але вже негативного характеру. По-перше, підвищення цін з причини зростання собівартості (як наслідок прискореної амортизації) погіршує конкурентоспроможність продукції. По-друге, зменшення прибутку, тому що значну частину його, а можливо, повністю, необхідно використати на заміщення морально застарілого устаткування.

Оборотні засоби.

Оборот основного капіталу тісно пов'язаний з рухом оборотного капіталу. Предмети праці, що утворюють речовий зміст оборотного капіталу, споживаються повністю в кожному виробничому циклі. Відповідно до цього й вартість їх повністю й відразу включається у вартість товару, що виготовляється, утворюючи в ній, разом з амортизацією, стару (перенесену) вартість.

Перенесена на готову продукцію вартість продуктивного капіталу переходить (у вигляді готового продукту) із сфери виробництва до сфери обігу. І тут готова продукція разом із грошовими коштами та коштами, що знаходяться у незакінчених господарських розрахунках, утворює **капітал обігу**. Між оборотним капіталом і капіталом обігу існує дуже тісний зв'язок у процесі кругообороту: вони переходять один в один і повністю поновлюються після кожного кругообороту. У своїй сукупності вони утворюють **оборотні засоби** підприємства (фірми).

У процесі обслуговування відтворення окремі частини оборотних засобів одночасно знаходяться на різних стадіях і в різних формах кругообороту капіталу. Одна частина оборотних засобів знаходиться у виробничих запасах; друга частина перебуває у вигляді незавершеного виробництва; третя втілена в готовій продукції; четверта зберігається у вигляді грошових коштів на рахунках банку і в касі підприємства.

Ефективність використання оборотних засобів характеризується *швидкістю їх обороту*. Вона вимірюється за формулою:

$$n = \frac{P_p}{O_3}$$

де n - число оборотів;

P_p - обсяг реалізованої за рік продукції;

O_3 - середньорічний залишок оборотних засобів.

Приклад. Якщо обсяг реалізованої продукції складає 150 тис. грн., а середній залишок оборотних засобів = 50 тис. грн., то це означає, що оборотні засоби здійснили три повних обороти впродовж року.

$$n = \frac{150}{50} = 3$$

Використовується також показник **тривалості обороту** оборотних засобів, який вимірюється в днях. Він визначається шляхом ділення кількості днів року на число оборотів (360/n). У нашому прикладі тривалість обороту буде складати

$$\frac{360}{3} = 120 \text{ днів}$$

Прискорення обертання оборотних засобів є одним з найважливіших факторів зростання прибутковості застосування капіталу.

4. Час і швидкість обороту капіталу.

Методи визначення обороту капіталу.

Швидкість обороту капіталу істотно впливає на масу і норму прибутку. У чому це конкретно проявляється? Нам уже відомо, що різні елементи авансованого продуктивного капіталу обертаються з різною швидкістю. **Оборотний капітал** здійснює повний оборот у кожному кругообороті, і тривалість його, при інших незмінних умовах, залежить від характеру продукту, масштабу й тривалості його виробництва. Так, в галузях, де кожен день випускається готова продукція, величина оборотного капіталу залежить лише від розмірів виробництва, а швидкість обороту - від швидкості реалізації продукції. В галузях, де процес виготовлення кінцевого продукту триває декілька років (наприклад, будівництво океанського корабля), оборотний капітал буде знаходитися у виробництві весь цей період.

Інакше здійснюється оборот **основного капіталу**. Різні елементи основного капіталу мають різну довговічність, а отже, й різний час обертання. Тому, **щоб визначити час обороту основного капіталу в цілому, необхідно вивести середнє з оборотів його різних частин.**

Оборот усього авансованого капіталу (основного й оборотного) **розраховується як середній оборот, виведений з оборотів основного й оборотного капіталів.**

Припустимо, що оборотний капітал у нашому прикладі дорівнює 45.000 грн. і обертається чотири рази на рік, що складає $45.000 \times 4 = 180.000$ грн. У такому випадку весь авансований капітал (150.000-основний + 46.000- оборотний = 195.000) по вартості обернеться за один рік. Але такий оборот авансованого капіталу відбудеться лише тому, що оборотний капітал за рік обернувся чотири рази і його річний оборот по вартості склав $45.000 \times 4 = 180.000$ грн. Основний же капітал (150.000грн.) зробив лише 1/10 свого обороту, що по вартості склало 15.000грн.

Для того, щоб продуктивний капітал обернувся повністю не лише по вартості, але й **реально**, тобто по своїй натурально-речовій формі, необхідно знову й знову пускати в оборот оборотний капітал - до того часу, доки не буде продуктивно спожитий весь основний капітал. Повною заміною старих елементів основного капіталу новими завершується **реальний оборот промислового капіталу** й починається новий його оборот. Тривалість часу обороту основного капіталу, що застосовується, або час його відтворення визначає **цикл річних оборотів** усього авансованого капіталу, що виступає матеріальною основою періодичності економічних криз.

Фактори, що впливають на швидкість обороту.

Кожен підприємець прагне скоротити час обороту капіталу, бо тоді, при одному й тому ж авансованому капіталі (за величиною), можна отримати більше прибутку. Які ж фактори впливають на швидкість обороту капіталу?

Час обороту капіталу, як було показано вище, складається з часу виробництва й часу обігу. Визначальною частиною цього часу є час виробництва. Структурно час виробництва не є однорідним.

Найважливішою частиною часу виробництва виступає *робочий період*. Це певна кількість пов'язаних між собою робочих днів, необхідних у даній галузі для виробництва готового продукту, тобто це той час, впродовж якого предмет праці знаходиться під безпосереднім впливом робочої сили озброєної певними засобами праці. **Саме в цей період створюється вартість і додаткова вартість.** Тому величина авансованого капіталу знаходиться в прямій залежності від тривалості робочого періоду: чим триваліший робочий період, тим довше оборотний капітал знаходиться у сфері виробництва, тим більше його необхідно авансувати для підтримання безперервності виробництва. Звідси цілком зрозуміла зацікавленість підприємця у скороченні тривалості робочого періоду.

Шляхи скорочення робочого періоду

1. Підвищення продуктивності праці.
2. Збільшення числа робітників у виробництві.
3. Продовження робочого дня й підвищення інтенсивності праці.
4. Розширення суспільного поділу праці.

Проте робочий період складає лише частину часу виробництва. Окрім нього сюди ще може входити час, коли механічна обробка матеріалу припиняється, але предмет праці знаходиться під впливом природних процесів: фізичних, хімічних, біологічних (виробництво вина, дубіння шкіри, виробництво деревини тощо). До часу виробництва товарів входять перерви в робочому періоді у вигляді простоїв, перерв між змінами, обідніх перерв тощо. До часу виробництва відноситься й час перебування капіталу у формі виробничих запасів. Як у випадку перерв, так і у випадку знаходження капіталу у виробничих запасах, ні вартість, ні додаткова вартість не створюються, а оборот капіталу стає довшим. Тому скорочення цього часу значно підвищує ефективність функціонуючого капіталу.

Друга частина обороту капіталу - *час обігу*. Вона складається з часу продажу - перетворення товарного капіталу в грошовий ($T' - G'$) і часу купівлі-перетворення грошового капіталу в продуктивний.

Тривалість часу обігу залежить від: а) умов купівлі засобів виробництва і продажу готових товарів; б) віддаленості ринків збуту; в) розвинутості транспорту і зв'язку. Найважливішою частиною часу обігу є час продажу, тому що саме тут відбувається перетворення товарної вартості в грошову й виявляється, як покриваються витрати виробництва і який прибуток отримує підприємець.

Хоча процес обігу є необхідним, бо без нього виробництво не може бути завершеним, тобто вироблений продукт не дійде до споживача, роль його в економічній системі, підпорядкованій меті максимізації прибутку, другорядна. Бо тут не створюється ні вартість, ні додаткова вартість. Тому головні зусилля підприємця повинні бути скеровані на скорочення саме цього часу, тобто часу, коли капітал перебуває у сфері обігу. Хоча в умовах приватної власності на засоби виробництва, яка стає перешкодою планової регуляції товарних потоків і жорсткої конкуренції, це стає досить проблематичним.

5. Витрати і доходи підприємства.

Витрати виробництва і собівартість

У процесі кругообороту й обороту капіталу витрати виробництва ($C + V$) відокремлюються від вартості ($c + V + m$) і починають функціонувати як автономна категорія. Це пояснюється в основному двома моментами. По-перше, тим, що підприємці для продовження процесу виробництва частину виручки за реалізовану продукцію, адекватну первісно авансованому капіталу, знову й знову повинні повертати у виробництво для відновлення спожитих факторів виробництва. По-друге, витрати виробництва сприймаються підприємцем як його внутрішня вартість, відшкодування якої за Рахунок виручки від реалізованої продукції є неодмінною умовою його існування. Будь-

яке падіння виручки нижче витрат, які підприємець робить на здійснення виробництва, веде до "проїдання" авансованого капіталу, а якщо це продовжується систематично загрожує банкрутством.

Відокремлюючись від вартості, витрати виробництва (затрати і знаряддя праці, сировину, матеріали, паливо, трудові і природні ресурси, енергію та ін. затрати на виробництво і реалізацію) набувають форми собівартості (вартість для себе). Отже, собівартість - це виражені в грошовій формі поточні затрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

Види та структура собівартості.

Залежно від повноти представлених затрат у вітчизняній господарській практиці розрізняють декілька видів собівартості.

Індивідуальна - це затрати на виробництво одиниці певного виду продукції. Цехова - всі затрати виробництва в межах певного цеху, за винятком загальнозаводських. Виробнича - сума затрат на виробництво продукції, що включає виробничі й загальноуправлінські витрати підприємства. Повна собівартість включає фабрично-заводську, а також затрати, пов'язані з реалізацією продукції (позазаводські затрати).

За економічним змістом витрати, що входять у собівартість, ділять на: основні - пов'язані безпосередньо з виробництвом продукції; накладні - включають витрати на організацію, управління, технічну підготовку й обслуговування виробництва, проценти за кредит банку, витрати на охорону праці та оплату праці управлінського апарату, канцелярські витрати тощо. Практично такий поділ знаходить застосування при калькуляції собівартості, де витрати поділяються на прямі - пов'язані з даним процесом виробництва (на сировину і матеріали, оплату основних виробничих працівників і т.д.). Вони відносяться на окремі види продукції. І непрямі - пов'язані з роботою підприємства в цілому.

Собівартість - один з найважливіших показників ефективності роботи підприємства, її зниження, - прямий шлях до підвищення прибутковості. Для того, щоб ефективно сприяти зниженню собівартості продукції, необхідно насамперед знати її структуру.

Співвідношення елементів витрат у повній собівартості на виробництво продукції називається її структурою.

На підприємствах різних галузей структура собівартості неоднакова. Наприклад, у вугільній промисловості на першому місці стоять витрати на заробітну плату, у легкій промисловості значну частину собівартості складають витрати на сировину і матеріали. Тому в пошуках резервів для зниження собівартості у вугільній промисловості основна увага повинна приділятися економії живої праці шляхом її механізації, а в легкій промисловості - економії матеріальних ресурсів.

У зниженні собівартості зацікавлені як окремий підприємець, так і суспільство в цілому. Так, підприємцю зниження індивідуальної собівартості (індивідуальних витрат) порівняно з суспільною (середньою, яка є основою ринкових цін) забезпечує додатковий прибуток (надлишкова додаткова вартість). Розміри такого прибутку будуть тим більшими, чим меншою буде індивідуальна собівартість порівняно з суспільною. Для суспільства низька собівартість означає, по-перше, ефективне використання ресурсів, які завжди є обмеженими. По-друге, можливість використання вивільнених Ресурсів для виробництва додаткових матеріальних благ. По-третє, зниження собівартості окремими підприємцями створює передумови для зниження цін. В цілому все це веде до зростання прибутку суспільства.

Собівартість, доход і прибуток.

Результатом будь-якого виробництва є продукт або благо. Маса вироблених матеріальних благ і послуг у грошовому вираженні за певний період (доба, місяць, рік) складає валовий продукт (ВП) підприємства (держави). Сума грошей, отримана підприємством за реалізований валовий продукт, називається виручкою.

Вартісна структура ВП неоднорідна. Вона, як відомо з попередніх тем, складається з двох частин: старої перенесеної вартості і нової вартості. Перенесена вартість відтворює матеріальні затрати (постійний капітал) на його створення, а нова вартість утворює чистий продукт підприємства. Реалізований чистий продукт це валовий доход підприємства.

Відповідно до цього ефективно господарювання передбачає чітко визначене використання реалізованого ВП (грошової виручки). Одна його частина, еквівалентна матеріальним затратам, повертається у виробництво з метою відшкодування спожитих елементів постійного капіталу. За рахунок другої (валовий доход) формується фонд оплати праці та прибуток підприємства. Отже, з точки

зору використання ВП підприємства виступає як сукупність двох величин: витрат виробництва (собівартості) і прибутку.

Прибуток підприємства, таким чином, є його **чистий дохід, який відрізняється від валового доходу на величину фонду оплати праці. Вираховується він як різниця між вартістю продукції за цінами її реалізації і повною собівартістю.** Він є джерелом грошових нагромаджень підприємства й доходів держави. У господарській практиці розрізняють прибуток балансовий і чистий (розрахунковий). **Балансовий прибуток** - це вся сума прибутку, отриманого підприємством після реалізації продукції (виручка мінус повна собівартість). Чистий прибуток - це той прибуток, що залишається після сплати податків та інших платежів у бюджет.

Норма рентабельності.

Як нам уже відомо, для визначення поточної ефективності витрат підприємства на виробництво продукції (прибутковості) застосовується показник норми прибутку

Однак, лише маса й норма прибутку не дають повної картини про ефективність виробництва. Щоб її мати, необхідно враховувати вплив системи інтенсивних факторів на формування прибутку. Такими факторами є: продуктивність праці, величина собівартості, якість продукції, ефективність використання капіталу (капіталовіддача).

Тому реальна ефективність підприємства може бути виявлена шляхом застосування узагальнюючого показника, такого, як норма рентабельності. Норма рентабельності - це відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основного капіталу і нормативних оборотних засобів.

Західна концепція витрат.

Дещо інакше концепція витрат виробництва, а отже, й доходів, трактується західними економістами. А саме у найзагальнішому вигляді витрати виробництва трактуються однаково, як затрати праці, землі, природних ресурсів, машин, обладнання і т.д. на виробництво даного товару (послуги). Але далі використання цих ресурсів для виробництва того чи іншого товару ставиться в пряму залежність (виходячи з факту обмеженості ресурсів) від того, наскільки це буде ефективно. Тобто, мова йде про те, що існує альтернатива: можна використати наявні ресурси для виробництва такої або іншої продукції; для надання послуги або для використання на власні потреби. Необхідно вибрати найбільш ефективний варіант. Такі витрати, які обрані для виробництва саме даного товару (послуги) з безлічі альтернативних варіантів, вважаються органічно йому властивими. У всіх інших варіантах вони дадуть менший ефект. Таким чином, затрати ресурсів на виробництво даного товару розглядаються як втрати їх (ресурсів) для використання в будь-яких інших цілях.

Отже, економічні (або як вони називаються в "Економіксі" вмінені) витрати будь-якого ресурсу, вибраного для виробництва товару, дорівнюють його вартості при найкращому з усіх можливих варіантів використання.

Виходячи з такої концепції, витрати окремої фірми поділяють ся на дві групи: зовнішні і внутрішні. Зовнішні (явні) - це альтернативні витрати, що набирають форму грошових платежів пост чальникам факторів виробництва, які не належать до чие: власників даної фірми. Вони відображаються в бухгалтерському балансі. Тому їх ще називають бухгалтерськими витратами. Внутрішні (неявні) - це альтернативні витрати ресурсів, ще належать самій фірмі і не оплачуються. Наприклад: а) грошові платежі, які могла б отримати фірма при найвигіднішому самостійному використанні даного ресурсу; б) нормальний прибуток як мінімальна винагорода підприємцю, що утримує його в даній галузі діяльності.

Поділ витрат на бухгалтерські й економічні породжує й різне трактування терміну "прибуток". У бухгалтерській практиці прибуток - це загальна виручка фірми за мінусом зовнішній витрат.

Економісти ж визначають прибуток шляхом вирахування загальної виручки всіх витрат (зовнішніх і внутрішніх).

Певною мірою цей поділ можна порівняти з поділом прибутку у вітчизняній господарській практиці на балансовий і чистий.

Дещо незвичним для вітчизняної практики є поділ витрат на постійні і змінні. Постійними називаються такі витрати, величина яких не змінюється залежно від змін обсягів виробництва. Це затрати на виплату оренди (якщо є майно, що орендується), сплата процентів за кредит, заробітна плата службовців (які мають невідрядну оплату), затрати на освітлення, опалення, страхові внески, амортизацію приміщень, обладнання тощо. Змінні - це такі витрати, величина яких змінюється за-

лежно від змін обсягів виробництва. Сюди відносяться затрати на сировину, паливо, енергію, транспортні послуги, заробітну плату (працівникам, що знаходяться на відрядній оплаті).

Розмежування витрат виробництва на постійні і змінні "пов'язане з використанням західною економічною наукою так званого закону спадної віддачі або ефективності граничного продукту і своїм функціональним призначенням повинно забезпечувати можливість фірмі визначити, з яких обсягів при бажаній для фірми ціні виробництво почне давати прибуток. Суть цього закону полягає в тому, що на початку процесу збільшення виробництва змінні витрати будуть певний час зростати, але спадними темпами. А це означає, що кожна додатково використана одиниця продукції буде обходитися дешевше. Згодом змінні витрати почнуть збільшуватись зростаючими темпами, а отже зростатиме й вартість кожної додатково виробленої одиниці продукції.

Поділ витрат на постійні і змінні має суттєве значення для кожного підприємця. Змінні витрати він може регулювати, змінюючи обсяги виробництва. Постійні ж витрати, як правило, знаходяться поза контролем підприємця, є обов'язковими й повинні бути оплачені незалежно від обсягів виробництва.

Сума постійних чи змінних витрат фірми при виробництві даної кількості продукції становить загальні (сукупні) витрати обчислюються вони шляхом додавання до витрат на виробництво першої одиниці продукції додаткових витрат на виробництво другої, третьої і т.д., включаючи n-ну одиницю продукції.

Західна господарська практика користується й таким показником, як середні витрати. Цей показник дає можливість порівняти фактичні витрати фірм на виробництво продукції з ціною, яка завжди вказується в розрахунку на одиницю продукції. Середні витрати поділяються на постійні і змінні.

Середні постійні витрати в міру зростання виробництва знижуються. Це зумовлено самою природою постійних витрат. Якщо ці витрати впродовж певного періоду залишаються незмінними, то при нарощуванні обсягів виробництва на кожну одиницю продукції вони будуть розподілятися в меншій кількості.

Середні змінні витрати, як і звичайні змінні, із збільшенням обсягів виробництва спочатку знижуються, а потім починають зростати згідно з законом спадної віддачі.

Зміна витрат залежно від кількості створеного продукту відображається категорією граничних витрат, тобто таких, які необхідні додатково для виробництва кожної нової одиниці продукції.

Концепція граничних витрат дає змогу визначити ті витрати, величину яких фірма може контролювати безпосередньо, зіставляючи витрати, які доведеться зробити при виробництві останньої одиниці продукції, з витратами, які можуть бути "зеконномленими у випадку скорочення обсягів виробництва на цю останню одиницю. Показник середніх витрат такої інформації не дає.

6. Сутність торговельного капіталу і торговельний прибуток

Торговельний прибуток

Торговельний капітал являє собою історично першу вільну форму існування капіталу. Він у формі купецького капіталу (про що мова йшла в темі "Товарна форма організації виробництва") виник задовго до появи промислового капіталу (розглянутого в попередній темі) й відіграв значну роль у виникненні капіталізму (первісне нагромадження капіталу). Проте слід розрізняти торговельний капітал (купецький) докапіталістичної епохи й капітал періоду капіталізму. Перший був відносно самостійною формою капіталу (по відношенню до виробництва й джерелом свого прибутку мав нееквівалентний обмін, (купив дешевше, продав дорожче). Другий є породженням промислового капіталу й виступає як його відокремлена форма. Як це слід розуміти?

На ранніх стадіях розвитку капіталізму промислові підприємці самі займалися і виробництвом, і реалізацією своєї продукції. В міру розвитку виробництва (зростання його масштабів, ускладнення) процес обігу капіталу ставав складнішим, що в умовах поєднання в одних руках виробництва і реалізації товарів значно уповільнювало швидкість руху капіталу й негативно впливало на загальну норму прибутку. Це згодом об'єктивно привело до виділення з промислового капіталу, а саме з його товарної форми, торговельного капіталу, який починає функціонувати автономно. Тому не слід плутати товарний і торговельний капітал. Товарний капітал - це одна з функціональних форм промислового капіталу. Він виступає у вигляді певної суми товарів і втіленої в них вартості-Т1

та додаткової вартості. Торговельний же капітал - це капітал, який обслуговує процес перетворення товарної вартості в грошову в сфері обігу.

Отже, сутність торговельного капіталу полягає в тому, що він, по-перше, виступає як відокремлена частина промислового капіталу і, по-друге, він займається не просто реалізацією товарів, а перетворенням товарного капіталу в грошовий. Інакше кажучи, торговельний капітал виконує функцію промислового капіталу у сфері обігу. Торговельний капітал авансується особливою категорією підприємців - торговцями й постійно перебуває у сфері обігу.

Така спеціалізація форм капіталу приводить до того, що затрати на перетворення товарного капіталу в грошовий стають значно меншими, порівняно з тим, коли цю функцію виконує сам промисловий підприємець. А це, в кінцевому результаті, забезпечує більш високу прибутковість як підприємцям, зайнятим у сфері виробництва, так і підприємцям, зайнятим у сфері обігу (торговцям).

Отже, відокремлення торговельного капіталу в самостійну форму на певному етапі розвитку суспільного виробництва створило умови для прискорення обороту промислового капіталу й зростання прибутковості. В сучасних умовах спостерігаються зворотні процеси. З метою пристосування виробництва до суспільного попиту, вимог ринку й забезпечення стабільних високих прибутків великі промислові компанії, з одного боку, почали створювати власну збутову мережу, прагнучи тримати під контролем реалізацію й споживання своїх товарів. З іншого боку, великі торговельні компанії самі почали відкривати власні промислові підприємства. В результаті відбувається переплетіння в русі промислового і торговельного капіталів на основі кооперації торгівлі і виробництва.

Концепція маркетингу

Відображенням цих глибинних господарських процесів стала концепція маркетингу. Поштовхом для її виникнення були кризи перевиробництва й ускладнення збутової діяльності в умовах великого й складного виробництва. За цих умов виникла потреба серйозного аналізу ринкової ситуації, в результаті якого були виявлені принципи дії ринкового механізму. Зокрема, існуючі ринки, як правило, діяли за принципом: спочатку виробляється товар, а потім ідуть пошуки його споживачів і методів його збуту. При насиченому ринку починається жорстка конкуренція, агресивна реклама й витончені форми стимулювання збуту: йде відкрита боротьба за "гаманець" споживача, що значно ускладнює проблему збуту. Такий ринок в економічній літературі отримав назву "ринку продавця". Його основною характеристикою є диктат виробника й значне звуження вибору для споживача.

Але, оскільки платоспроможний попит є величина відносно визначена (доходами споживачів), виробники, нарощуючи обсяги продукції без врахування цієї величини, періодично опиняються в ситуації перевиробництва і щоб відвоювати собі ринок або певну його частку, максимально закріпити свої позиції на ринку, змушені вдаватися до найрізноманітніших хитрощів аж до монополізму. Тому на певному етапі "ринок продавця" стає головним гальмом на шляху НТП. У виробника-монополіста просто зникають стимули займатися покращенням якості продукції, а для інших вихід на ринок з новими виробами практично стає неможливим. По-перше, дуже ризиковано діяти всупереч монополісту, по-друге, це вимагає непомірних затрат на рекламу.

Проте зупинити закономірний поступальний хід розвитку суспільства неможливо. Потрібен був вихід, і ним виявився один з прийомів конкурентної боротьби: не просто виробництво товару на невідомого споживача, а "підгонка" його (товару) під певні очікування ринку, що формується під впливом споживацького попиту. Спочатку це були випадкові кроки переорієнтації виробництва і збуту на задоволення потреб і запитів споживачів. Згодом вони перетворились на цілісну систему маркетингу. Так почалося становлення "ринку покупця" - практичного втілення концепції маркетингу, основний зміст якої полягає в діяльності, скерованій на задоволення потреб споживача шляхом обміну. А звідси основою рисою ринку покупця є випуск тих товарів, які погоджується купувати потенційний споживач.

З моменту "завоювання" концепцією маркетингу права на життя у світовій господарській практиці відбулися суттєві зміни. На більшості світових ринків, а також на внутрішніх ринках промислово розвинутих країн виробник і споживач помінялися ролями: "диктат продавців" змінився "диктатом покупців". У такій ситуації підприємець може досягти збільшення своїх прибутків лише тоді, коли він поставить на ринок саме ту продукцію, тієї якості і за тими цінами, які очікуються споживачами даного ринку. "Ринок покупців" виступає як стимул постійного відтворення ділових,

а не спекулятивних відносин. Тобто він примушує підприємців (бізнесменів) шукати джерело своїх прибутків, у першу чергу, в сфері виробництва, а не в сфері купівлі-продажу.

Торговельний прибуток.

Місцем функціонування торговельного капіталу є сфера обігу. Тобто сфера, де не створюється ні вартість, ні додаткова вартість, вони лише тут реалізуються. Звідки ж тоді торговельний підприємець отримує свій прибуток? Для того, щоб відповісти на це запитання, необхідно знати, що торговельний капітал за своїм складом неоднорідний. Він складається з двох частин: капіталу обігу, авансованого на купівлю товару, й капіталу, авансованого на обслуговування процесу продажу товару. Ця друга частина капіталу називається витратами обігу.

Основу й визначальну масу торговельного капіталу складає капітал обігу. Тому розглянемо спочатку механізм його заміщення й джерело прибутку. З формули руху: $G-T-G'$ ми бачимо, що ця частина торговельного капіталу, яка авансується на купівлю товару торговельним підприємцем, не виходить з його рук. Вона повертається після кожного продажу товарів. Але ж капітал обігу повинен не тільки повернутися, а й самозрости, тобто принести прибуток. Звідки він береться?

На перший погляд, складається враження, що прибуток виникає в процесі купівлі-продажу товару як результат різниці в цінах. Торговельний підприємець купує товари у виробника дешевше, продає дорожче й звідси має свій прибуток. Насправді ж ці процеси опосередковують лише реалізацію й привласнення, але не виникнення торговельного прибутку. Як відомо, у сфері обігу відбувається лише зміна форми вартості (товарної на грошову або навпаки), а не її утворення. Вартість і додаткова вартість утворюються лише у виробництві. Отже й прибуток, як форма прояву додаткової вартості, джерелом свого виникнення не може мати сферу обігу (торгівлю).

Таким джерелом може бути лише додаткова вартість, створена в процесі виробництва. Але як же вона потрапляє до рук торговельного підприємця? Ми вже зазначили, що основною функцією торговельного капіталу є обслуговування промислового капіталу в сфері обігу шляхом реалізації товарів, створених у виробництві. Тобто, промисловий підприємець поступається цією функцією торговельному підприємцю, за що останній вимагає певної участі в розподілі додаткової вартості, яку має привласнити виробничник. Іншими словами, промисловці виділяють частину додаткової вартості, яку має привласнити виробничник. Іншими словами, промисловці виділяють частину додаткової вартості торговцям за те, що вони реалізують їхні товари. Отже, в умовах автономного існування торговельного капіталу додаткова вартість розподіляється між промисловим і торговельним підприємцями.

Роль торговельного капіталу в підвищенні P'

На перший погляд, здається, що завдяки наявності торговельного капіталу середня норма прибутку для всіх підприємців знижується, оскільки при його відсутності норма прибутку розраховується лише по відношенню до затраченого промислового капіталу. (У наведеному вище прикладі ми мали 20% і 18 %). Але в дійсності торговельний капітал сприяє не зниженню, а підвищенню середньої норми прибутку. Якби його не було, то промисловим підприємцям довелось би авансувати капітал не лише на виробництво товарів, але й на реалізацію та доведення їх до споживачів. А в зв'язку з тим, що при відсутності спеціалізованого торговельного капіталу реалізація товару проходила б дуже повільно, капітал обігу, який би довелося мати промисловим підприємцям, був би за своєю величиною більшим, ніж капітал обігу, що авансують торговельні підприємці. А це означало б уповільнення обороту капіталу, а отже, й зниження норми прибутку. Звідси випливає що відокремлення торговельного капіталу від промислового відповідає інтересам усіх підприємців, бо це веде до підвищення середньої норми прибутку.

Витрати обігу.

Як було з'ясовано вище, торговельні підприємці авансують капітал не тільки на купівлю товарів у промисловців (капітал обігу), але й на організацію їх реалізації (витрати обігу). Витрати обігу поділяються на два види: чисті витрати обігу й додаткові.

Чисті витрати обігу - це видатки, які зумовлені процесом обігу, тобто зміною форм вартості, перетворенням грошей в товари й товарів у гроші. До таких видатків відносяться: оплата праці торговельних працівників, утримання торговельних приміщень, витрати на рекламу й адміністративно-управлінську діяльність, бухгалтерію і т.д. Працівники, зайняті безпосередньо продажем товарів, розрахунками за купівлю-продаж, не створюють нової вартості. Тому витрати на них не входять у вартість товару й повинні покриватися за рахунок прибутку торговельного підприємця.

Останній же цей тягар намагається перекласти на споживачів, роблячи надбавку до продажної ціни товару. Особливо це практикують монополії. Встановлюючи на свої товари монополю високі ціни (вищі за вартість), вони тим самим перекладають на споживачів відшкодування чистих витрат.

Додаткові витрати обігу. До них відносяться витрати, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу. Це транспортування товарів, їх сортування, фасування, упакування й зберігання. Тобто, все те, що повинно робити (і в багатьох випадках робить) виробництво, але частково передає у сферу обігу. Праця, затрачена на ці процеси, є продуктивною. Тобто, вона створює як вартість (в т.ч. і додаткову), так і споживну вартість. Тому ці витрати включаються у вартість товару й покриваються в процесі його реалізації як витрати виробництва.

7. Форми торгівельного підприємництва.

Існують дві основні форми підприємництва в торгівлі: 1) оптова торгівля, тобто збут товарів великими партіями одними підприємцями іншим; 2) роздрібна торгівля, коли товари продаються безпосередньо населенню. При оптовій торгівлі продані товари, переходячи від одного підприємця до іншого, не залишають каналів обігу. В результаті роздрібною торгівлі товари виходять із сфери обігу й надходять до сфери споживання.

Товарна біржа.

Оптова торгівля здійснюється переважно через **товарні біржі**. Біржа - це оптовий ринок, на якому торгують не наявними товарами, а за зразками й стандартами, в яких фіксуються необхідні ознаки (якість, сортність). Тому об'єктами біржової торгівлі є товари, які не мають індивідуальних особливостей і повністю можуть замінитися іншими товарами того ж роду, наприклад, пшениця, цукор, вугілля і т.д.

З самого початку товарна біржа формується як організація, яка торгує **реальним товаром**. На таких біржах забезпечується вільний доступ до біржових операцій самих клієнтів-продавців і замовників-покупців. Це ідеальний варіант відкритої біржі, й тому що він не зобов'язує контрагентів користуватися послугами посередників. В міру ускладнення виробництва і взаємозв'язків між учасниками торгівлі з'являється необхідність у залученні спеціалізованих торговельних агентів, які виділяються з середовища самих клієнтів-замовників або набираються зовні. Цей етап характеризується утворенням **відкритої біржі змішаного типу**, де поруч із самими продавцями і покупцями функціонує дві групи посередників: брокери, які працюють від імені і за рахунок клієнта, і дилери, які здійснюють операції від свого імені за власний рахунок. Поява посередників-професіоналів дозволяє не тільки прискорити оборот товарної маси, але й мобілізувати необхідний для укладання угод з відстроченим платежем капітал.

Брокер (маклер) - фізична особа, зареєстрована на біржі Брокер спеціалізується на посередницьких біржових операціях. **Обов'язки брокера полягають у виконанні доручень членів біржі, яких він представляє (пошук контрактів, реєстрація операцій! що здійснюються на біржі, укладення угод).**

Закон України "Про товарну біржу" передбачає, що біржові операції дозволяється здійснювати членам біржі або брокерам. А це вже біржа закритого типу. Що вона собою являє? Для закритої біржі, яка торгує реальним товаром, характерними є дві основні ознаки: а) заборона на доступ покупців-продавців у біржове кільце; б) наявність периферійних служб (спеціалізованої системи органів збору й добіржової обробки замовлень за межами головного приміщення біржі). Для вітчизняних сучасних товарних бірж характерним є недорозвиненість другої ознаки, тобто вони не мають широко розгалуженої мережі матеріалів і представництв у різних кутках країни, що зумовлює суто регіональний, а іноді й локальний характер.

Ми розглянули види товарних бірж, які проводять операції з наявним, реальним товаром. Тобто, продавець, який продає товар на біржі, зобов'язаний мати його в наявності і поставити покупцеві в обумовлений контрактом термін. Це найпростіші біржові операції, які характерні для періодів становлення, формування нових бірж. Вони є пануючими на теперішніх вітчизняних біржах. Згодом виникають біржі (у США на початку 60-х рр. минулого століття), які починають проводити операції на строк. Ці біржі отримали назву ф'ючерсних. Об'єктом торгівлі на них виступають не товари, а контракти на їх поставку. На ф'ючерсній біржі купуються й продаються стандартизовані по

кількості, якості, часу й місцю поставки товарів контракти. Причому переважають угоди з метою хеджування, тобто страхування ціни контрактного товару від ризику падіння, небажаного для виробника, або зростання, не вигідного для споживача (покупця).

Приклад. Клієнт закупив контракт на 100 т зерна у вересні 1997р. за ціною за 1 т - 80 тис. грн. з умовою поставки його 1 січня 1998 р. На 1 січня 1998р. ціна за 1 т. зерна піднялася до 120 тис. грн. Покупець виграв тому, що для нього зерно обійшлося у 80 тис. грн. За умови зниження ціни, припустимо до 60 тис. грн., виграє виробник. Контракт на таких біржах має цілком певне товарне покриття. Тобто, продукція, яку треба поставити в певний час, повинна бути в наявності, або повинен бути документ про її придбання.

У 70-х рр. нашого століття біржова торгівля вийшла на якісно новий рівень: об'єктом біржових угод (а отже, і ціноутворення) стала ще не вироблена продукція. І це стало можливим тому що тепер стандартизуються самі контракти, а не товарні партії, що підлягали реалізації за контрактами, як це було раніше. В результаті виникла "паперова" строкова товарна біржа, де об'єктом купівлі-продажу виступає не реальний товар, а лише документи на нього. Таким чином, еволюція біржових операцій привела до виникнення не просто ціноутворюючих, але й цінострахуючих і цінопрогнозуючих бірж. (Наші біржі знаходяться поки що на першому етапі, другий і третій етап - це їхнє майбутнє).

Дилер - посередник, але. на відміну від брокера, укладає угоди від себе й за свій рахунок. Винагородою для нього є різниця в цінах на закуплений і проданий товар, за мінусом біржового збору.

Контрактна система забезпечила практично повний відрив ціни від самого товару і можливість її виявлення до початку виробництва продукції. А це, в кінцевому рахунку, означає безтоварне хеджування, тобто страхування, ціни будь-яких об'єктів торгівлі, в тому числі і таких, які раніше не котирувалися на традиційних товарних біржах. Зокрема, номенклатура розширюється до операцій по стабілізації курсу валют, процентних ставок по облігаціях і дивідендів по акціях. Формується універсальна торгова строкова біржа. Певною мірою така біржа виконує роль гаранта діяльності валютної і фондової біржі, приймаючи частково їхні функції на себе. Створюється новий тип інтегрованого організованого ринку, який у найближчий час стане переважаючим.

Розглянувши основні віхи в історії розвитку бірж, можна відзначити, що форма й механізм функціонування біржової торгівлі зазнали з моменту їх зародження істотних змін. Від угод з наявним товаром біржі перейшли до торгівлі ф'ючерсними контрактами. Ці зміни зумовлені посиленням концентрації збуту, тенденціями до монополізації біржового ринку. В сучасних умовах на біржах розвинутих країн світу зростають нові серйозні модифікації широке застосування телефонно-телексної форми укладання угод. Бажаючий купити або продати зможе звернутися через ЕОМ на біржу й без допомоги брокерів або дилерів здійснити необхідну операцію. Отже, процес вдосконалення форм і методів біржової торгівлі продовжується.

Принципи біржової торгівлі.

Хоча біржа є формою оптової торгівлі, ототожнювати її з оптовим ринком інших не біржових товарів не можна. Біржова торгівля має

свої, властиві лише їй принципи, а сама біржа, як організаційна форма оптової торгівлі, виконує специфічні функції:

1. Біржові товари - це, по-перше, товари масові, легко замінювані, такі, які піддаються стандартизації. По-друге, це товари, які фізично відсутні на ринку. Така організація дає можливість укласти угоди з біржовим товаром без додаткової інформації про його технічні дані і візуального огляду.

2. На біржі, на відміну від вільного ринку, існує сувора організація. Порядок і умови біржових спорів чітко регламентовані. Дотримання учасниками біржі положень регламенту обов'язкове. Винні в порушенні регламенту підлягають штрафним санкціям аж до виключення з членів біржі.

3. На біржі застосовуються офіційно встановлені котировки. Котировка являє собою єдину ціну, яка встановлюється на біржі для кожного товару кожного біржового дня і визначається: а) за укладеними угодами; б) на основі ринкової кон'юнктури, співвідношення ціни покупців і продавців.

Біржові угоди.

Операції на біржі здійснюються у вигляді угод, які укладають між собою їх учасники (покупці або їх представники, дилери, продавці). В основному на товарних біржах світу укладаються два типи угод: а) угоди на наявний (реальний) товар; б) строкові (ф'ючерсні) угоди.

Угоди на реальний товар завершуються переходом товару від продавця до покупця. Це означає, що продавець, який продав товар на біржі, зобов'язаний мати його в наявності й доставити покупцеві в обумовлений контрактом строк. Залежно від строку поставки угоди на реальний товар поділяються на угоди з негайною його поставкою й угоди з поставкою його в майбутньому (форвардні угоди). Форвардний контракт носить індивідуальний характер, тобто в ньому кількість, якість продукції, час і місце її поставки встановлюються в процесі укладання кожної угоди.

Ф'ючерсні (строкові) угоди передбачають передачу товару з оплатою грошової суми через відповідний строк за ціною, вказаною в контракті. При укладенні ф'ючерсного контракту узгоджуються лише дві основні умови: ціна й термін поставки. Інші умови стандартними й визначаються біржовими правилами. Ф'ючерсний контракт - це специфічний біржовий товар. Він передбачає купівлю права на партію товару за ціною, що склалася на момент здійснення угоди, при умові, що сам товар відвантажуватиметься продавцем після перетворення ф'ючерсної угоди в угоду з реальним товаром. Ф'ючерсні контракти можна перепродувати за поточною ринковою ціною, що склалася на конкретній товарній біржі. Здійснюються вони, в основному, не для придбання майнової власності на той чи інший вид реального біржового товару, а з метою страхування (хеджування) угод з наявним товаром від цінового ризику або отримання різниці від зміни цін при перепродажу чи ліквідації угоди. В сучасних умовах ф'ючерсні угоди стали основним видом угод на товарних біржах світу. Так, їхня питома вага у загальному обсязі біржових операцій сягає 96-99%. З 60 зарубіжних товарних бірж лише 3-4 здійснюють торгівлю реальним товаром.

Українські товарні біржі знаходяться на стадії становлення. Тому на них переважають угоди на поставку реальних цінностей. Щоб перейти до торгівлі ф'ючерсними цінностями, необхідно створити певні передумови для таких операцій. Що маєтись на увазі?

1. Забезпечення однорідності товару, який може реалізуватися через ф'ючерси. Велика номенклатура на вітчизняних товарних біржах (3 тис. і більше назв на одних торгах) зменшує довіру до ф'ючерса. На всіх біржах світу одночасно продається не більше ніж 330 видів товарів.

2. Досягнення стійких якісних характеристик товару.

3. Стандартизація та уніфікація ф'ючерсних контрактів.

4. Введення біржової одиниці, тобто стандартизованої величини партії товару, яка буде відповідати одному, ф'ючерсному контракту.

Організаційно-правові основи товарних бірж

Функціонування товарних бірж в Україні регламентується Законом "Про товарну біржу". Згідно з Законом товарна біржа є організацією, що об'єднує юридичних та фізичних осіб, які здійснюють виробничу й комерційну діяльність. Вона діє на засобах самоврядування, господарської самостійності, є юридичною особою. Тобто, має відокремлене майно, самостійний баланс, власний розрахунковий, валютний та інші рахунки в банках, печатку із зображенням свого найменування. Організаційно-товарна біржа створюється, як правило, у формі акціонерного товариства закритого типу. А це означає, що біржові операції дозволяється здійснювати тільки членам біржі або їх представникам - брокерам.

Але вона може формуватися й у формі відкритого акціонерного товариства. Товарні біржі України від свого імені не займаються комерційним посередництвом і не мають за мету одержання прибутку. Їхні функції, регламентовані Законом.

Функції товарної біржі

Вищим органом управління товарної біржі є загальні збори її членів. Вони вирішують найважливіші питання діяльності біржі - зміни статуту, прийняття й виключення членів біржі, створення і закриття філіалів і представництв, реорганізації або ліквідації біржі; затверджують правила біржової торгівлі; обирають біржовий комітет (раду біржі) і контрольну (ревізійну) комісію.

Біржовий комітет здійснює управління в періоди між загальними зборами членів біржі. До компетенції біржового комітету відносяться: керівництво усіма справами біржі, контроль за діяльністю виконавчої Дирекції, за виконанням засновницького договору, статуту, рішень загальних зборів, здійснення представницьких функцій, прийняття рішень по створенню й припиненню філіа-

лів представництв, і т.п. З членів біржі біржовий комітет формує арбітражну й котирувальну комісії.

Для здійснення оперативного управління біржовою діяльністю створюється виконавча дирекція біржі, яка є її розпорядчим органом і підвітна загальним біржовим зборам, а в періоди між ними - біржовому комітету. Очолює виконавчу дирекцію генеральний директор, який наймається біржовим комітетом на контрактних засадах.

Торгові дома.

Важливим елементом оптової торгівлі є торгові дома. Що вони собою являють? Торговий дім - це спеціалізована фірма, яка торгує одним товаром або групою однорідних товарів за дорученням клієнтів або за свій рахунок. Відміна торгових домів від товарної біржі в тому, що на біржі торгують самі учасники або за їх дорученням брокери. Тут торгіву діяльність здійснює сама фірма.

Сфера діяльності торгового дому може бути досить широкою. Це: операції по внутрішній оптовій і роздрібній торгівлі; експортно-імпорتنі та інші зовнішньоекономічні операції; виробництво продукції; надання замовникам широкого кола супутніх послуг (комерційно-посередницьких, інженерно-консультативних, транспортно-експедиторських, фрахтових, страхових та ін.). Для виконання своїх функцій торгові дома мають мережу магазинів, складські приміщення, транспортні засоби, засоби зв'язку та інформаційні центри. Торгові дома створюються у формі акціонерних товариств, де засновниками виступають промислові підприємства, банки, науково-дослідні установи тощо.

В Україні торгові дома стали виникати на базі товарних бірж після прийняття Закону "Про товарну біржу". Річ у тім, що Закон заборонив біржам займатися посередницькою діяльністю, а більшість перших бірж саме на це були зорієнтовані. Щоб не порушувати Закон, деякі біржі змінили свій статус на торговий дім.

Роздрібна торгівля.

Роздрібна торгівля здійснюється через різноманітну систему магазинів, які класифікуються за багатьма ознаками. За пропонованим асортиментом - це можуть бути спеціалізовані магазини, універмаги, універсами, магазини товарів повсякденного попиту, торговельні комплекси й роздрібні підприємства послуг. За цінами - магазини знижених цін, склади-магазини, магазини-демзали, що торгують за каталогами. За характером обслуговування - торгівля за замовленням, торговельні автомати, розносна торгівля. За ознакою власності - корпоративна, державна, кооперативна, індивідуально приватна торгова мережа.

Роздрібний торговець - основна фігура товарного ринку. Через цього вся маса продукції та послуг від виробника надходить до безпосереднього споживача. Саме в цій ланці завершується один цикл відтворення й починається другий. А це означає, що умови, ефективність функціонування роздрібно-торговельного підприємця визначають ефективність функціонування суспільного виробництва в цілому.

За сучасних умов у багатьох країнах реалізація товарів та послуг все більше зосереджується в самостійних, або орендованих невеликих торговельних підприємствах, що функціонують за договором франчайзингу, укладеним з великими промисловими або торговельними компаніями.

Сутність франчайзингу (від французького - привілеї) полягає в тому, що велика компанія (франчайзер) надає дрібному підприємству (оператору) виключне право реалізації своєї продукції або послуг протягом певного часу й у спеціально обумовленому місці. Доход дрібних підприємств виступає у формі процента від обороту. Фірмі-франчайзеру така форма підприємницької діяльності дає можливість без збільшення капіталу збільшувати оборот і отримувати додатковий прибуток; для підприємця-оператора це гарантоване постачання й фінансова підтримка з боку основної фірми (франчайзера), а отже, більша стійкість у конкурентній боротьбі. Така форма підприємницької діяльності в торгівлі на сучасному етапі становлення ринкової економіки в Україні, в тих чи інших варіаціях, набула найбільшого розповсюдження.

Лекція №10. ПОЗИЧКОВИЙ ТА АКЦІОНЕРНИЙ КАПІТАЛ.

ПЛАН

1. Позичковий капітал.
2. Позичковий відсоток, ставка та норма проценту.
3. Кредитна система.
4. Природа акціонерних товариств та їх види.
5. Акції, їх функції та види. Курс акції. Фіктивний капітал.
6. Етапи створення акціонерних товариств.
7. Установчі збори та органи управління акціонерних товариств.

1. Позичковий капітал.

Позичковий капітал - це певна сума вільних грошей, які надаються їх власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання процента.

Позичковий капітал або капітал, що приносить проценти, як і торговельний, виник задовго до капіталізму, ще у рабовласницькому суспільстві у вигляді лихварського капіталу. Він, як і купецький капітал, відіграв значну роль у руйнуванні феодалізму й становленні капіталізму. Проте в умовах сучасної ринкової системи позичковий капітал втратив свою самостійність й існує як відокремлена частина промислового капіталу.

В силу яких причин відбувається така відокремленість? Об'єктивна необхідність появи особливої групи підприємців, що виконують специфічні функції перетворення грошей в капітал, диктується самою природою капіталу як самозростаючої вартості. Річ у тім, що в процесі кругообороту й обороту капіталу утворюються тимчасово вільні грошові кошти, які не можуть в кожний даний момент бути використані як капітал.

Джерелом таких коштів, по-перше, є амортизація основного капіталу, яка накопичується у вигляді амортизаційного фонду і є тимчасово вільною до повного зносу основного капіталу. По-друге, тимчасове вивільнення грошових коштів відбувається і в результаті незбігу часу реалізації готової продукції і часу закупівлі сировини й матеріалів для нового виробничого циклу. По-третє, частина оборотного капіталу, а саме - гроші, призначена для виплати заробітної плати. По-четверте, частина прибутку виділена для нагромадження. Ці гроші не можуть бути використані за призначенням, доки не досягнуть певного мінімуму. До цього вони є тимчасово вільними. Нарешті, по-п'яте, - це гроші, призначені для нагромадження всіма верствами населення. Останні акумулюються в ощадних касах, страхових товариствах, які разом з банками здійснюють кредитні операції.

Поява тимчасово вільних грошових коштів суперечить самій суті капіталу (бо ж капітал - це вартість, яка приносить додаткову вартість). Тому за таких умов об'єктивно утворюється особлива група підприємців, яка концентрує у своїх руках тимчасово вільні гроші і пускає їх в обіг з метою забезпечити їх зростання. Саме такі гроші, передані одними підприємцями в тимчасове користування іншим з метою їх самозростання, набувають форми позичкового капіталу.

Хоча позичковий капітал є відокремленою частиною промислового капіталу, він принципово відрізняється від останнього так само, як і від торговельного капіталу. В чому ця відмінність полягає?

1. Позичковий капітал є **капітал-власність** на відміну від промислового й торговельного, які виступають як **капітали функції**. Тобто, якщо промисловий і торговельний капітали приносять прибуток тому, що вони функціонують, то позичковий капітал приносить процент лише тому, що він є власністю.

2. Позичковий капітал виступає як **капітал-товар**, чого не можна сказати про промисловий та торговельний капітали. Правда, це товар специфічний. На відміну від товару як речі, тут об'єктом продажу виступає не продукт праці, а властивість грошей самозростати, приносити прибуток. Тим самим гроші у формі позичкового капіталу набувають подвійної споживної вартості. По-перше, як гроші вони виступають у ролі загального еквівалента, а, по-друге, вони набувають властивості приносити додаткову вартість, тобто виступають у ролі капіталу. І що особливо важливо, гроші виступають як капітал не лише для їх власника, а й для функціонуючого підприємця (тобто

для того, хто взяв гроші в борг з метою їх продуктивного використання).

3. Як товар особливого роду, позичковий капітал має і *своєрідну форму відчуження*. Так, звичайний товар відчужується від свого власника шляхом продажу, а позичковий капітал посередництвом позики. Тобто, гроші не продають назавжди. Відбувається лише передача грошей в тимчасове користування з метою використання їх другої споживної вартості - властивості приносити прибуток. Тому, після закінчення певного строку позичковий капітал повертається до свого власника та ще й з певним приростом - процентом.

4. Специфічна природа позичкового капіталу знаходить безпосереднє вираження у формі його руху, яка якісно відрізняється від форми руху промислового і торговельного капіталів. Він не набуває ні продуктивної, ні товарної форми й функціонує лише в одній формі - грошовій. Тому формула його руху виглядає так: $G - G'$.

При поверховому знайомстві з позичковим капіталом складається враження, що це самостійна форма капіталу, незалежно від руху промислового капіталу. Насправді ж Сама можливість появи позичкового капіталу безпосередньо пов'язана з існуванням капіталу - функції, насамперед промислового капіталу, який створює вартість і додаткову вартість. Якби не було продуктивного капіталу (складової форми промислового), не було б і капіталу, що приносить проценти, бо не було б звідки їх брати.

2. Позичковий відсоток, ставка та норма проценту.

Позичковий відсоток.

Позичковий капітал у процесі свого руху, як і будь-який інший капітал, повинен не лише зберегтися у своїй початково авансованій сумі грошей, але й зрости, тобто принести своєму власнику доход. Цей доход виступає у формі процента. І тут виникає принаймні два питання. По-перше, за що платить той, хто бере гроші в позику? По-друге, звідки беруться гроші у позичальника для виплати процента?

Відповідаючи на перше питання, треба згадати, що гроші у формі позичкового капіталу набувають додаткової споживної вартості, а саме - приносять прибуток.

Отже, позичальник, беручи в позику певну суму грошей, оплачує їх власнику саме цю потенціальну можливість отримати прибуток. І процент, який сплачує позичальник, не є ціною грошей, взятих у позику, адже гроші не можуть мати ціну. Він виступає лише як плата за споживну вартість тих грошей. А такою споживною вартістю є властивість приносити прибуток.

Але звідки може взятися прибуток? Очевидно, що той, хто бере гроші в позику, повинен їх застосовувати продуктивно, тобто застосовувати їх там, де створюється й реалізується вартість і додаткова вартість. Таким місцем у першу чергу є виробництво.

Приклад.

Власник грошей "А" позичив підприємцю "Б" 10000 грн. з умовою повернення їх через рік з 10-% надбавкою, тобто, 11000 грн. "Б" ці гроші пустив у виробництво. Придбав на 8000 грн. засоби виробництва й на 2000 грн. найняв робочу силу. В процесі виробництва робітники своєю конкретною працею перенесли стару вартість (8000 грн.) у вартість продукції, що виробляється, а своєю абстрактною працею створили нову вартість, припустимо, у 4000грн. (тобто більшу, ніж вартість робочої сили). В результаті вартість виробленої продукції буде дорівнювати: 8000 грн. (стара вартість) + 4000 грн. (нова вартість) = 12000грн. Реалізувавши цю продукцію за вартістю, "Б" матиме прибуток 2000 грн. (12000 - 10000). Отже, продуктивне використання позики дає можливість повернути борг (10000 грн.), заплатити процент (1000 грн.) і мати свій прибуток у 1000 грн. (2000 грн.- 1000грн.).

Таким чином, за умов опосередкування позичковим капіталом процесу виробництва, загальний прибуток розподіляється між підприємцем-функціонером і власником грошового капіталу. Перший отримує частку, яка називається підприємницьким доходом; а частка другого називається процентом.

З наведеного прикладу яскраво видно, що оскільки підприємницький доход і процент мають одне й те ж джерело - додаткову вартість (прибуток), постільки, чим більша ставка процента, тим менший доход, і навпаки. Тому між грошовими й функціонуючими підприємцями існує жорстка конкурентна боротьба за те, щоб якомога більше привласнити додаткової вартості. Саме ці процеси

є характерними для економіки сучасної України. Вітчизняні грошові капіталісти, монополізувавши через комерційну банківську систему грошовий обіг, непомірно підняли проценти за користування кредитами, що вони надають, не залишивши промислового капіталу ніякої надії на отримання своєї частки. За цих умов нові підприємці не ризикують вкладати свої капітали у виробництво, а те виробництво, яке існувало, поступово згортає свою діяльність або банкрутує. Це одна з головних причин деградації виробництва в Україні в умовах економічної кризи 1991-97 рр.

Ставка і норма процента.

Чим визначається рівень (ставка) процента? У зв'язку з тим, що процент є "ціною" капіталу-товару, величина його регулюється попитом на позичковий капітал і його пропозицією. Але це не говорить про те, що процент не має ніяких обмежень. Враховуючи, що процент є частиною прибутку, він не може бути більшим від його загальної суми, навіть дорівнювати їй. Тому середня норма прибутку складає верхню, максимальну межу процента. Мінімальна межа не піддається точному визначенню. Вона може впасти до найнижчого рівня, близького до нуля. Але тоді активізуються протидіючі фактори, які піднімуть її вище цього мінімуму. В цих межах (верхньої і нижньої) позичковий процент визначається пропозицією позичкового капіталу й попитом на нього.

Розмір збільшення або зменшення позичкового процента вимірюється нормою процента. Норма процента - це відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець до суми капіталу, що віддається в позику.

Норма процента в кожний даний момент визначається пропозицією позичкового капіталу й попитом, на нього. Найбільш низькою вона буває тоді, коли пропозиція позичкового капіталу зростає, а попит на нього падає і навпаки. У свою чергу попит на грошовий капітал залежить від фази економічного циклу. Найвищого рівня процент досягає в період кризи, коли різко зростає попит на грошовий капітал. Зокрема в Україні у 1993-1994рр.(тобто в розпал економічної кризи) ставка процента сягала 1000 і вище процентів. Правда, такий рівень процентної ставки був зумовлений ще й гіперінфляцією, яка вирувала в країні. Проте в наступні роки (1995-1997 рр.) хоча інфляція й була приглушена, ставка процента трималася на досить високому рівні (50-200%) Тому, що криза в економіці продовжувалась.

У зв'язку з цим необхідно відзначити, що рух ставки процента в середині економічного циклу не збігається з рухом норми прибутку. Найвища ставка процента, (і це підтверджено досвідом проходження економічної кризи в Україні в 1991-1997 рр.) досягається в період кризи, тобто тоді, коли найбільше падає норма прибутку. Пояснюється це тим, що в цей період промислові підприємці, прагнучи оновити основний капітал, щоб швидше вийти з економічної кризи, посилюють попит на грошовий капітал. Власники ж грошей (комерційні банки) не пропускають можливості набити собі гаманці і, якщо держава не стримує їх апетити, як це трапилося в Україні в період 1991-1997рр., безперешкодно підносять ставку процента.

3.Кредитна система.

Конкретною формою руху позичкового капіталу є кредит, сутність якого полягає в мобілізації тимчасових вільних грошових коштів і розміщенні їх на умовах повернення й прибутковості. В умовах розвинутої ринкової економіки кредит виступає в декількох видах і здійснюється через найрізноманітніші організаційні форми, які в сукупності утворюють кредитну систему. Види кредиту були розглянуті в темі "Ринок і ринкова система", Там же були названі й основні організаційні форми цієї системи. Це: банки, інвестиційні фонди, страхові компанії, фонди. Отже, в даному питанні лише розглянемо, що вони собою являють.

Банки.

Банки є центральною фігурою кредитної системи. Саме через них здійснюються основні посередницькі функції між кредиторами й позичальниками. Існує багато різних видів банків, проте за своїми функціональним призначенням і належністю вони можуть бути зведені у дві великі групи: центральні (федеральні) банки і комерційні банки. В сукупності і взаємодії всі банки складають національну банківську систему.

У центрі банківської системи стоїть центральний банк. Він є комісійним, касовим та резервним центром країни. Більшість країн світу мають один центральний банк, наприклад, Англійський банк у Великобританії, Бундесбанк у Німеччині, Національний банк в країні. У США їх аж дванад-

цять і утворюють вони центральну Федеральну систему. Зумовлено це рядом обставин, характерних саме для США. По-перше, масштабною країною, по-друге, економічним розмаїттям і великою кількістю комерційних банків (біля 14 тис), по-третє, політичним компромісом між прибічниками централізації і децентралізації банківської системи. Але й тут виділяється найголовніший банк - Федеральний резервний банк міста Нью-Йорка. До того ж розвитком сучасних засобів сполучення й транспорту формується тенденція до скорочення федеральних банків.

З проголошенням незалежності Україна почала створювати свою банківську систему, на чолі якої став Національний банк України, як провідний фінансовий і емісійний центр. Національний банк безпосередньо операціями з клієнтами не займається. Взаємодіючи з системою комерційних банків, він встановлює рівні їх обов'язкових резервів, кредитує комерційні банки резервними засобами, здійснює операції на ринку цінних паперів, представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших країн.

Другу частину банківської системи України складають комерційні банки та їх відділення, саме вони здійснюють кредитне обслуговування функціонуючих капіталів і населення. Свій капітал комерційні банки утворюють в основному за рахунок депозити (вкладів, позичок клієнтів). Основним джерелом банківського прибутку виступає різниця (маржа) між процентом, що беруть банком за наданий кредит (позика), і процентом, що сплачується банком за депозитами. Отже, банківський прибуток, як і прибуток торговельного і промислового підприємств, бере свій початок з виробництва. Тобто, є частиною додаткової вартості, створеної робітниками в процесі виробництва й перерозподіленою на користь грошових підприємств за те, що вони здійснюють грошове обслуговування функціонування економічної системи.

Засновниками комерційних банків можуть бути як юридичні, так і фізичні особи. За способом формування статутного фонду комерційні банки можуть створюватися як акціонерні товариства або товариства з обмеженою відповідальністю. Правовою основою діяльності комерційних банків є ліцензія Національного банку України.

Комерційні банки бувають універсальними й спеціалізованими. Універсальні банки акумулюють грошові кошти населення, підприємств, організацій, здійснюють грошові розрахунки, розміщують кредитні ресурси, надають традиційні банківські послуги, керують грошово-кредитним обігом. Спеціалізовані банки (кооперативні, селянські, іпотечні, інвестиційні, експортно-імпорتنі і т.д.) здійснюють грошово-кредитні операції у вузькоспеціалізованих сферах. Зокрема, інвестиційні банки здійснюють фінансування капітального будівництва, а також реновацію основного капіталу промислових підприємств, транспорту, зв'язку, житлового, комунального й культурно-побутового будівництва. Іпотечний банк надає довгострокові позики під заставу нерухомого майна. Експортно-імпорتنі банки займаються фінансуванням і кредитуванням експортно-імпорتنих поставок товарів та інших операцій.

Позабанківські кредитні заклади.

Сучасна економіка характеризується дуже високим рівнем кредитних відносин. Тому кредитна система не обмежується лише банківськими закладами. Окрім банків, кредитними операціями займаються інші позабанківські структури. Однією з могутніх позабанківських кредитних структур є страхові фірми. За розмірами операцій і активів вони поступаються лише банківським фірмам. Страхові фірми - це акціонерні приватні і державні організації, які страхують населення, майно, комерційні операції, практично все, що пов'язано з людською діяльністю. Але страхуванням діяльність цих фірм не обмежується. Вони займаються також ощадною справою і підприємництвом. Так, мобілізовані ними кошти населення вони направляють у кредитні операції, надходження від яких складає більшу частину їхнього прибутку. Наприклад, страхові фірми Англії і США покривають більш як 50% потреби промисловості цих країн у довгострокових кредитах. Вони також вкладають гроші безпосередньо у великі і найбільш прибуткові компанії, володіють великими пакетами високодохідних заставних паперів під нерухоме майно, купують облігації державних позик.

У результаті ощадної, фінансової, кредитної, інвестиційної діяльності страхові компанії здійснюють величезний позитивний вплив на функціонування ринкової економіки, тим самим сприяють підвищенню ефективності економічного життя країн.

В українських умовах цей високоефективний елемент ринкової інфраструктури поки що не діє. Страхова справа, яка була монополізована державою, виконувала лише функцію акумуляції вільних коштів населення, що значно обмежувало її вплив на економічну систему. Альтернативні

страхові структури лише зароджуються. Отже, ефект від них - в далекому майбутньому, що, істотно, вплине і на процес становлення і функціонування ринкової економіки в Україні.

Позабанківське фінансування довгострокових капіталовкладень у народне господарство здійснюється також через інвестиційні фонди. Джерелом утворення інвестиційних фондів залежно від форми власності можуть бути податки й грошові збори, субсидії, позики, обов'язкові й добровільні пожертви підприємств, організацій і населення. Отже, суть інвестиційних фондів зводиться до акумуляції коштів населення і використання їх для нагромадження. Однією з функцій інвестиційних фондів в умовах приватизації державної власності є обслуговування обігу приватизаційних паперів при розміщенні їх населенням в об'єкти приватизації.

Інвестиційні фонди мають різноманітні юридичні форми, тобто вони можуть діяти як державні організації, акціонерні товариства, приватні установи. Тому управління ними здійснюється суб'єктами тієї чи іншої організації (концерну, асоціації) або правлінням, або конкретним громадянином. Як правило, головним органом управління є загальні збори, конференція, сесія або конгрес. Фонд здійснює свою діяльність, керуючись статутом.

Утворюються й інші фонди, які займаються акумуляцією грошових коштів та інвестуванням їх у ті чи інші галузі народного господарства, зокрема, такі відомі у світі, як Міжнародний валютний фонд. В Україні - це Пенсійний фонд, фонди соціального страхування, Зайнятості і Чорнобиля, Державний валютний фонд та інші. Головною їх ознакою є те, що вони являють собою сукупність грошових або інших ресурсів, які знаходяться в розпорядженні тих чи інших асоціацій, об'єднань, підприємств, організацій, державних установ, приватних громадян, призначених для цільового використання. В періоди вивільнення їх від цільового використання ці кошти використовуються для інвестицій, кредитування, надання послуг, позик з метою їх нагромадження. Звичайно, якщо це не суперечить чинному законодавству.

4. Природа акціонерних товариств та їх види.

Природа акціонерних товариств та їх види.

На основі руху позичкового капіталу й розвитку кредиту виникають акціонерні товариства й акціонерний капітал. Що вони собою являють? На певному етапі свого розвитку (XIX століття) суспільство зіткнулося з проблемою, суть якої полягала в тому, що індивідуальні капітали, якими, б великими вони не були, виявилися недостатніми для організації великих підприємств, а саме: спорудження залізниць, будівництва велетенських фабрик і заводів, заснування великих банків тощо. В той же час дрібне будівництво, основане на індивідуальній приватній власності, задовольнити зростаючі потреби людей вже не могло. Окрім того, приватна індивідуальна власність, відокремлюючи безпосереднього товаровиробника від засобів виробництва, стає гальмом у розвитку продуктивних сил суспільства. Виникає об'єктивна необхідність у персоніфікації власності.

Щоб подолати цю суперечність (між зростаючими потребами суспільства й можливостями дрібного виробництва), необхідно було шукати таку форму організації суспільного виробництва, яка б, з одного боку, дала можливість об'єднати невеликі індивідуальні капітали в єдиний великий капітал, а з іншого, - зацікавити безпосередніх робітників і власників індивідуальних капіталів у ефективному функціонуванні підприємства, основаного на таких засадах. Такою формою організації виробництва й мобілізації капіталу стало акціонерне товариство.

Акціонерне товариство - це підприємство, капітал якого утворюється за рахунок внесків його учасників (акціонерів) шляхом придбання ними акцій. Капітал, утворений таким чином, називається **акціонерним капіталом**.

Отже, акціонерне товариство - це підприємство, основане на колективному капіталі. Частка кожного учасника товариства в цьому капіталі визначається кількістю акцій, якими він володіє. **Випуск і функціонування акцій** - головна, але не єдина ознака, яка відрізняє акціонерне підприємство від одноосібного. Друга ознака - **демократична організація** управління справами акціонерного підприємства, про що мова піде далі. Третьюю ознакою є потенційна можливість акціонерного підприємства **бути більш ефективним** порівняно з одноосібним підприємством. У одноосібних підприємствах аж нижньою межею ефективності господарської діяльності є нульовий прибуток. Якщо власник одноосібного підприємства не отримує необхідного прибутку, але й не матиме збитків, він може ще існувати. В акціонерному товаристві

ситуація інша. Відсутність прибутку буде означати для нього загибель. Чому? Тому, що прибуток потрібен для розрахунків з акціонерами, виплати їм дивідендів по акціях. Невиплата дивідендів породжує масовий продаж акцій, які катастрофічно починають падати в ціні. За цим неминуче настає банкрутство товариства. Таким чином, акціонерна форма підприємства пред'являє більш високі вимоги до ефективності господарської діяльності.

Дивіденди.

Що спонукає громадян, як фізичних осіб, підприємства (юридичні особи) купувати акції, вкладати свої грошові кошти в акціонерні товариства? Таким спонукальним матеріальним мотивом є можливість отримати прибуток на свій капітал у формі дивіденду. *Дивіденд* - це та частина прибутку акціонерного товариства, яка виплачується власникам акцій згідно з розмірами вкладеного капіталу. Дивіденди розраховуються так: спочатку із загальної суми прибутку акціонерного товариства вираховують видатки на розвиток, модернізацію виробництва; виплати процентів за кредити, премії керівникам за успішну діяльність. Потім сума прибутку, що залишилась, ділиться на кількість акцій даного випуску. Дивіденди можуть перевищувати розміри, оголошені при випуску акцій, а можуть і зовсім не виплачуватись. Все залежить від ефективності діяльності акціонерного товариства.

Акціонерні товариства в Україні.

Акціонерні товариства в капіталістичних країнах почали виникати ще в 19 ст. В 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 з засобами виробництва шляхом перетворення його на співвласника підприємства; в) роздержавлення й приватизація власності, яка має за мету створити багатокладну економіку й ефективного власника.

Юридичною базою акціонування в Україні став Закон України "Про господарські товариства", прийнятий Верховною Радою України в 1991р. Згідно з цим Законом акціонерне товариство функціонує як товариство з обмеженою відповідальністю.

Види акціонерних товариств.

Акціонерні товариства бувають двох видів: закриті й відкриті. *Закриті* - це такі товариства, акції яких розподіляються між засновниками й не можуть розповсюджуватися за підпискою, вільно купуватися й продаватися на ринку цінних паперів. *Відкриті* - акції таких товариств вільно розповсюджуються за підпискою, купуються й продаються на фондовій біржі.

В Україні на сучасному етапі формуються переважно акціонерні товариства закритого типу. Зумовлено це принаймні двома обставинами. По-перше, чинне законодавство з роздержавлення й приватизації державного майна на першому етапі приватизації передбачало передачу цього майна переважно трудовим колективам. Закриті акціонерні товариства найбільше відповідають цій вимозі. По-друге, такий вид акціонерних товариств зумовлювався й відсутністю ринку цінних паперів (фондової біржі), що утруднювало процес розповсюдження й вільного функціонування акцій. Цей фактор діє й зараз. Тому акціонери більшості навіть відкритих акціонерних товариств не мають справжніх акцій. В обороті їх замінюють тимчасові свідоцтва про внесений пай, свідоцтва депозитарію, протоколи угод по акціях та інші сурогати. Все це істотно утруднює досягнення високої ефективності вже діючих акціонерних товариств.

5. Акції, їх функції та види. Курс акцій. Фіктивний капітал.

Акції та їх функції.

Головною ознакою акціонерного товариства, як було визначено в першому питанні, є те, що його капітал формується шляхом випуску й продажу акцій. Що вони собою являють? *Акція* - цінний папір, який свідчить про внесення певного паю в капітал акціонерного товариства й дає право її власнику на отримання доходу в формі дивіденду. Розмір дивіденду залежить від рівня доходності підприємства.

Але акція - не лише свідоцтво на отримання доходу на вкладений капітал. Це документ який дає її власнику певні права по відношенню до акціонерного підприємства. Комплекс таких прав

формує соціально-економічні функції акцій. *Першою* функцією є та, що акція є свідоцтво про внесення паю до сукупного капіталу акціонерного товариства. *Друга функція:* 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. *Третя функція* акції - вона дає право на отримання дивіденду (доходу) пропорційно вартості акції й величині отриманого акціонерним товариством прибутку. *В четвертій функції* акції виступають як джерело здійснення інвестиційного процесу, фінансування капіталовкладень, пов'язаних з технічним розвитком підприємств. Грошові кошти, отримані з допомогою випуску акцій, стають фінансовими ресурсами й через банківську систему інвестуються в народне господарство. Нарешті, *п'ята - контрольна функція* акції. її суть полягає в тому, що людина, яка володіє акціями, прямо чи безпосередньо має право контролю й участі в справах акціонерного підприємства. Про форми цього контролю мова буде далі.

Види акцій.

Є два основних види акцій: привілейовані й прості. *Привілейовані* акції своїм власникам гарантують першочергову виплату дивідендів у фіксованих процентах до нормальної вартості акції. Вони забезпечують також пріоритетну участь у розподілі майна на випадок ліквідації акціонерного товариства.

Водночас власники привілейованих акцій не мають права голосу на зборах акціонерів, а отже, не мають формального права брати участь в управлінні акціонерним товариством. Але це не означає, що власники привілейованих акцій зовсім не можуть впливати на діяльність акціонерних товариств. Акціонер, який володіє "безголосими" акціями, голосує тим, що може раптово продати їх на біржі. Масовий продаж таких акцій веде до падіння їх ринкового курсу. А падіння ринкового курсу може привести до банкрутства акціонерного підприємства. Тому його керівництво змушене вживати захисні заходи у вигляді підвищення розмірів дивідендів, скуповування знецінених акцій тощо. Таким чином, контроль за діяльністю акціонерного товариства виявляється досить сильним.

Згідно з Законом України "Про господарські товариства" акціонерне товариство може випустити до 10% привілейованих акцій від загальної їх кількості або, що одне й те ж, від вартості статутного фонду товариства.

Прості або звичайні акції дають право участі їх власнику в справах акціонерного підприємства: брати участь у загальних зборах акціонерів, бути обраним до складу правління, спостережницької ради або ревізійної комісії. Так здійснюється формування з акціонерів всього апарату управління акціонерного товариства. В якомусь сторонньому зовнішньому механізмі управління підбором просування керівних кадрів акціонерне товариство не має потреби, так само як воно не потребує зовнішнього контролю за своєю діяльністю.

Міра участі акціонера в роботі акціонерного товариства визначається кількістю акцій, якими він володіє. Кожна акція дає своєму власнику право на один голос. Отже, хоча формально кожен акціонер має право бути обраним на керівні посади в товаристві, реально ці посади займають лише ті, хто має більшу кількість акцій, а політику акціонерного товариства визначають власники контрольного пакету акцій. Мова про нього далі.

Окрім права участі в управлінні акціонерним товариством прості акції дають своєму власнику також право на отримання дивіденду, але після виплати його по привілейованих акціях і здійснення різних першочергових платежів, тобто, коли є чистий прибуток. Тому сподівання на великі доходи або збагачення за рахунок дивідендів для власників невеликих пакетів акцій є ілюзорними, черговим міфом, який створюється засобами масової інформації з рекламною метою. Збагачуються лише ті акціонери, які володіють великими пакетами акцій, знаходяться в керівництві акціонерних товариств, або ті, хто займається спекуляцією на фондовій біржі, купуючи й перепродаючи цінні папери. Різниця в цінах є джерелом збагачення або ж банкрутства. При ліквідації акціонерного товариства претензії власника простих акцій задовольняються останніми.

Акції можуть бути *іменними* або *на пред'явника*. Громадяни (як фізичні особи) мають право бути, як правило, власниками іменних акцій. їх обіг фіксується в книзі реєстрації, до якої вносяться відомості про придбання акцій, їх кількість на руках кожного акціонера. Акції на пред'явника реєструються лише за загальною кількістю.

Курс акцій.

Засновники акціонерного товариства частину акцій залишають у себе (згідно з Законом Укра-

їни не менше 25%), а решту реалізують за відкритою підпискою всім бажаючим (відкрите акціонерне товариство). Це так званий **первинний ринок цінних паперів**, де вони продаються **за номінальною вартістю**. Подальший рух акцій (їх купівля-продаж) здійснюється на фондовій біржі, яка виступає як **вторинний ринок цінних паперів**. Тут реалізація акцій здійснюється **за ринковими цінами**.

Ціна, за якою акції продаються й купуються на біржі, називаються курсом акцій.

Від чого залежить біржова ціна акції або її курс? Курс акцій залежить від двох факторів: величини дивіденду й норми позичкового процента (ставки процента, яку банк виплачує по депозитах). Він прямопропорційний дивіденду й оберненопропорційний нормі позичкового процента. Чому? Тому, що будь-який власник вільних грошей стоїть перед альтернативою: вкласти їх до банку чи купити на них акції. Вибір визначається вигодою, яку принесе той чи інший варіант. Отже, необхідно зівставляти величину дивіденду, що виплачує щорічно акціонерне товариство по акціях, з величиною процента, який щорічно виплачує банк по депозитах. Розраховується курс акцій за такою формулою:

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{дивіденд}}{\text{позичковий процент}} \times 100\%$$

Курс акцій - це **капіталізований дивіденд**. Тобто, це така сума грошей, яка, якщо її докласти в банк, принесе дохід, рівновеликий тому дивіденду, який виплачується по акціях.

На курс акцій впливають й інші фактори. Зокрема, економічна й політична стабільність, інфляційні процеси, ступінь ризику капіталовкладень, можливість вкладення грошових коштів (у нерухомість, товари), розміри грошових нагромаджень, міра їх концентрації у кредитних закладах тощо.

Курс акцій формується на кожній біржі або самостійно, або, якщо вони входять у міжбіржову систему, на основі як власних угод, так і угод на інших біржах світу. Наприклад, на Нью-Йоркській фондовій біржі за орієнтир беруться дані про угоди на Лондонській фондовій біржі. В зв'язку з тим, що на великих біржах світу нотується велика кількість акцій ціни яких рухаються в різних напрямках, для оцінки середньої зміни цін застосовуються узагальнюючі індекси курсів акцій.

Рух курсів акцій певною мірою є індикатором ділової активності у виробництві й обігу, тому розрахункові індекси застосовуються в маркетингових дослідженнях, при аналізі біржової торгівлі, оцінці стану й перспектив розвитку різних галузей економіки.

Поруч з акціями акціонерні товариства можуть випускати й такий вид цінного паперу, як **облігації**. Чим вони відрізняються від акцій? 1. Акції не підлягають викупу. Облігації після закінчення певного строку викупляються. 2. По акції виплачується дивіденд, величина якого залежить від прибутку підприємства. По облігації виплачується певний, заздалегідь встановлений процент. 3. Власник акцій є співвласником акціонерного товариства, має право брати участь у зборах акціонерного товариства, бути обраним до його керівних органів. Власник облігацій такого права не має, бо він не є співвласником підприємства, а лише його кредитором.

З курсовою ціною акцій пов'язаний **засновницький прибуток**, який привласнюється засновниками акціонерного товариства. Він являє собою різницю між курсовою ціною акцій і сумою капіталу, реально вкладеного в акціонерне товариство.

Фіктивний капітал.

Виникнення акціонерних товариств і випуск цінних паперів ведуть до утворення фіктивного капіталу. Що це таке? Реальний капітал - це промисловий капітал у всіх його формах (грошовий, продуктивний, товарний) Тобто капітал, який безпосередньо опосередковує процес виробництва, й реалізації вартості й додаткової вартості. **Фіктивний капітал** - це капітал, який існує у вигляді титану паперів. Чому він фіктивний? Річ у тім, що цінні папери хоча для свого власника й виступають капіталом, бо приносять йому дохід, насправді реальної власності не мають. Вони є лише титулами власності, які дають право на отримання доходу (дивіденду, процента), самі ж у процесі створення цього доходу (у виробництві) участі не беруть. Виникнувши на основі реального капіталу, фіктивний капітал відривається від нього, потрапляє на фондову біржу й стає там об'єктом купівлі-продажу.

У сучасних умовах фіктивний капітал зростає значно швидше, ніж капітал реальний (дійсний). Зумовлено це рядом факторів. По-перше, загальною тенденцією норми прибутку до пониження. Чим нижча норма банківського процента, тим вищий курс акцій і облігацій, отже, тим більший фіктивний капітал. По-друге, перетворенням все більшої кількості підприємств на акціонерні, що

означає випуск нових акцій і збільшення фіктивного капіталу без збільшення дійсного капіталу. По-третє, зростанням державних боргів, інтенсивним випуском облігацій державних позик, які утворюють значну частину фіктивного капіталу.

Наявність і збільшення фіктивного капіталу породжує ілюзію зростання народного добробуту. Створюється враження, що все більша маса людей багатіє, бо купуючи цінні папери, може отримувати на них доходи. Реальна ж ситуація навіть у розвинутих країнах світу дещо інакша. По-перше, тому, що розміщення акцій йде вкрай нерівномірно серед різних верств населення. Так, у США, де акціонерний капітал найбільш розвинутий, у 70-х роках число акціонерів серед робітників складало 2,7% від їх загальної кількості, а серед фермерів - лише 0,3%. Весь же акціонерний капітал розподілявся в такій пропорції: 48% знаходилося в руках 97,6% дорослого населення країни, а 2,5% багатих володіли 52% цього капіталу. По-друге, зростання фіктивного капіталу й збільшення чисельності людей, що живуть на доходи від цінних паперів, не займаючись ніякою продуктивною працею, - яскравий показник посилення паразитизму економіки. Підтримувати цей паразитизм стає все важче за рахунок власної економіки, що неминуче штовхає такі країни на шлях економічної експансії інших країн світу, слаборозвинутих у першу чергу. Це одна з причин досить пильної уваги США до України.

Бурхливий процес акціонування, який тепер проходить в Україні на основі приватизації державної власності, а також невпинне зростання державного як внутрішнього, так і зовнішнього боргу, породили початок формування вітчизняного фіктивного капіталу. В першу чергу титулами такого капіталу стали майнові й компенсаційні сертифікати, видані населенню під державне майно. Але, на відміну від країн Заходу, ці титули власності доходу людям не приносять, або цей дохід настільки мізерний, що ніякої економічної ваги не має. Тому наявність і подальше зростання фіктивного капіталу в Україні, по-перше, буде головною перешкодою стабілізації економіки, по-друге стане найважливішим фактором загострення соціальної ситуації в країні.

6. Етапи створення акціонерних товариств.

Як зазначалося вище, правовою підставою утворення акціонерних товариств в Україні став Закон "Про господарські товариства". Згідно з цим Законом засновниками акціонерного товариства можуть бути як **юридичні особи, так і громадяни**. Засновники укладають договір, який визначає порядок здійснення ними спільної діяльності по створенню акціонерного товариства, відповідальність перед акціонерами.

Процес створення акціонерного товариства включає певні етапи.



Акціонерне товариство має право випускати цінні папери (облігації, сертифікати, акції і т.д.). Акції можна придбати: при заснуванні товариства за підпискою; при додатковому випуску акцій у зв'язку з збільшенням статутного фонду; в попереднього власника за цінами домовленості або на фондовій біржі; в спадщину, у випадку правонаслідування юридичних осіб.

Як здійснюється відкрита підписка? Засновники акціонерного товариства повідомляють (в пресі, по радіо, телебаченню) про відкриту підписку. В повідомленні повинні бути вказані: а) фірменна назва акціонерного товариства; б) предмет, мета й строки діяльності товариства; в) склад засновників; г) дата проведення установчих зборів; д) розмір статутного фонду, що передбачається; е) номінальна вартість акцій, їх кількість і види; ж) переваги й пільги засновників; з) місце проведення, початок і закінчення підписки; і) склад майна, яке вноситься засновниками в натуральній формі; к) назва банківського закладу й номер розрахункового рахунку, на який повинні бути внесені початкові внески; інші необхідні реквізити. Термін відкритої підписки не може перевищувати 6 місяців. Якщо за цей час не буде покрито підпискою 60% акцій, акціонерне товариство вважається незаснованим. У випадку, коли підписка на акції перевищує розмір статутного фонду, засновники або установчі збори відхиляють зайву підписку. Статутний фонд збільшувати в даному випадку не до-

зволяється. Внесені гроші або майно повертаються підписникам не пізніше, як через 30 днів. До дня скликання установчих зборів особи, що підписалися на акції, повинні внести не менше 30% номінальної вартості акції. Навіть при відкритій підписці на акції засновники зобов'язані залишати в себе акції на суму не менше 25% статутного фонду й строком не менше 2 років. У випадку, коли всі акції акціонерного товариства розподіляються між засновниками, вони повинні внести до дня скликання установчих зборів не менше 50% номінальної вартості акцій.

Часто виникає запитання: чи має право товариство викупляти акції (оплачені) в акціонерів? Згідно з Законом таке право акціонерному товариству надається, **але не за рахунок статутного фонду**, а за рахунок сум, які перевищують статутний фонд. Причому цей викуп має за мету: а) наступний перепродаж цих акцій третім особам; б) розповсюдження їх серед своїх працівників; в) анулювання акцій. Термін цих операцій Закон встановлює до 1 року. Для того, щоб не було зловживань, Законом також передбачено, що протягом всього періоду розподіл прибутку, а також голосування й визначення кворуму на загальних зборах акціонерів відбувається без урахування цих акцій.

Як відбувається оплата акцій акціонерами? Акціонер має право оплатити акцію відразу готівкою або виплатити у строки, встановлені установчими зборами. Але в будь-якому випадку повна вартість акцій повинна бути сплачена не пізніше року після реєстрації акціонерного товариства. У випадку несплати у встановлений термін акціонер сплачує за час прострочки 10% річних від суми простроченого платежу. При несплаті протягом трьох місяців після встановленого терміну платежу акціонерне товариство має право реалізувати ці акції в порядку, встановленому статутом товариства.

7. Установчі збори та органи управління акціонерних товариств.

Установчі збори.

Важливим етапом створення акціонерного товариства є проведення установчих зборів. Законом передбачена певна технологія їх проведення, порушення якої породжує певні конфліктні ситуації аж до припинення процесу створення акціонерного товариства.

Що передбачає ця технологія?

1. Установчі збори скликаються в термін, зазначений у повідомленні, але не пізніше двох місяців з моменту завершення підписки на акції.

2. Установчі збори є правомочними, якщо в них беруть участь особи, які підписалися більш як на 50% оголошених до підписки акцій.

3. Якщо через відсутність кворуму установчі збори не відбулися, вони скликаються повторно через два тижні. Якщо знову не буде кворуму, акціонерне товариство вважається не створеним.

4. Голосування на зборах відбувається за принципом: одна акція - один голос.

5. Рішення про створення акціонерного товариства, його дочірніх підприємств, представництв, про обрання Ради акціонерного товариства, виконавчих і контролюючих органів і про надання пільг засновникам за рахунок акціонерного товариства повинні прийматися більшістю у 3/4 голосів присутніх з тих, хто підписався на акції. Інші питання вирішуються простою більшістю голосів.

Установчі збори мають наступні повноваження:

1. Приймають рішення про створення акціонерного товариства й затверджують його статут.

2. Приймають або відхиляють пропозиції про підписку на акції, якщо вона перевищує оголошене число акцій. В разі позитивного рішення збільшують статутний фонд.

3. Зменшують розмір статутного фонду, якщо у встановлений термін підписка не покрила оголошеної суми.

4. Обирають Раду акціонерного товариства, виконавчі й контролюючі органи.

5. Визначають пільги для засновників.

6. Затверджують оцінку внесків, зроблених в натуральній формі та інше.

Органи управління.

Вищим органом управління акціонерного товариства є загальні збори, в яких мають право брати участь **всі акціонери** (власники акцій). З правом дорадчого голосу можуть брати участь і члени виконавчих органів, які не є акціонерами (в даному випадку мова йде про найманих працівників, що виконують ті чи інші виконавчі функції). Акціонери (або їх представники) реєструються,

вказуючи кількість голосів, які має кожен учасник зборів.

Що можуть вирішувати загальні збори? До компетенції загальних зборів входять практично всі питання життєдіяльності акціонерного товариства. Зокрема: визначення основних напрямків діяльності товариства, затвердження його планів і звітів про їх виконання; внесення змін до статуту товариства; вибори й відкликання членів ради товариства, виконавчого органу й ревізійної комісії; затвердження річних результатів діяльності товариства, звітів та висновків ревізійної комісії, порядок розподілу прибутку; визначення порядку покриття збитків; винесення рішення про притягнення до майнової відповідальності службових осіб товариства, прийняття рішення „про припинення діяльності товариства” призначення ліквідаційної комісії і т. ін.

Загальні збори визнаються правомочними, якщо в них беруть участь акціонери, які мають більше 60% голосів. Рішення загальних зборів приймаються більшістю в 3/4 голосів акціонерів, що беруть участь у зборах з таких питань: а) зміни статуту товариства; б) прийняття рішення про припинення діяльності дочірніх підприємств, філій та представництв. З інших питань рішення приймаються простою більшістю голосів акціонерів, присутніх на зборах.

Загальні збори акціонерів скликаються не менше одного разу на рік, якщо інше не передбачене статутом. Можуть бути й позачергові збори. Коли?

1. У випадку неплатоспроможності товариства.
2. На вимогу Ради товариства.
3. На вимогу акціонерів, які володіють не менше 20% голосів.

У період між зборами управління товариством здійснюється:

Радою. Рада акціонерного товариства (спостережницька рада) створюється загальними зборами (може і не створюватися - як вирішать збори). **Функції Ради:** а) здійснення контролю за діяльністю виконавчих органів; б) виконання окремих функцій, які відносяться до компетенції загальних зборів (між ними). Члени Ради не можуть бути членами виконавчих органів.

Виконавчий орган. Виконавчим органом, який здійснює керівництво поточною діяльністю, є **правління** товариства. Роботою правління керує голова. Він обирається або призначається згідно зі статутом. Правління підзвітне загальним зборам і Раді акціонерів.

Ревізійна комісія. Здійснює контроль за фінансово-господарською діяльністю правління акціонерного товариства. Обирається з числа акціонерів. Порядок діяльності ревізійної комісії та її кількісний склад затверджується загальними зборами відповідно до статуту. Про результати проведених перевірок ревізійна комісія доповідає загальним зборам товариства. Ревізійна комісія робить висновок за річними звітами і балансами, без яких загальні збори акціонерів не мають права затверджувати баланс.

Лекція № 11.

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ.

ПЛАН

1. Аграрні відносини, їх зміст і місце в економічній системі.
2. Проблема власності на землю.
3. Специфіка обороту капіталу. Підприємництво в аграрному секторі.
4. Природа земельної ренти. Оренда, її джерела.
5. Диференціальна рента, її види та форми.
6. Абсолютна й монопольна рента. Сутність ціни землі.

1. Аграрні відносини, їх зміст і місце в економічній системі.

Зміст аграрних відносин.

Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці суспільства. Від його розвитку залежить нормальне функціонування всього господарства країни й добробут людей. Розвиток же самого аграрного сектора залежить від тієї гами економічних (виробничих) відносин, які складаються в ньому. Що це за відносини?

Економічні (виробничі) відносини в аграрному секторі це: відносини, які виникають з приводу, по-перше, привласнення й використання землі та інших засобів сільськогосподарського вироб-

ництва; по-друге, виробництва, розподілу, обміну й споживання сільськогосподарської продукції та послуг.

Суб'єктами економічних відносин в аграрному секторі виступає: а) **суспільство** в цілому в особі держави; б) **виробничі колективи**, представлені в Україні сільськогосподарськими кооперативами, селянськими спілками, колгоспами й держгоспами (де вони ще збереглися), підрядними та орендними формуваннями; в) **індивідуальні виробники** сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно-індивідуальні господарства, колгоспники, робітники держгоспів, службовці і т.д.).

Взаємодія перерахованих суб'єктів складає основу економічних відносин в аграрному секторі.

Місце аграрних відносин в економічній системі.

Сільське господарство, як галузь, розвивається не відокремлено, а в тісному зв'язку з іншими галузями народногосподарського комплексу. Тому вищеназвані суб'єкти вступають в економічні відносини не лише між собою, а також з представниками інших галузей, з суспільством у цілому.

Отже, **аграрні відносини є складовою частиною загальної системи економічних відносин суспільства**. Найбільш чітко цей зв'язок проявляється в процесах агропромислової інтеграції. Що це таке?

У сучасній світовій економіці сформувалися цілі групи галузей, які технологічно, економічно, організаційно тяжіють до сільського господарства. Процес їх зближення отримав назву **агропромислової інтеграції**. В результаті агропромислової інтеграції формується така господарська структура, як **агропромисловий комплекс** (АПК). Організаційною формою АПК виступає **агробізнес**, тобто великі багатопрофільні агропромислові підприємства, які охоплюють повний комплекс діяльності по вирощуванню, переробці й подекуди реалізації сільськогосподарської продукції.

В сучасних умовах неможливо розвивати сільське господарство інтенсивним шляхом без стійких виробничо-економічних зв'язків з партнерами АПК. (Це, між іншим, стосується будь-якої форми, господарювання: колективної, приватної, фермерської).

Розширення меж системи аграрно-економічних відносин за рахунок „зовнішніх” зв'язків сільськогосподарських підприємств і господарства з підприємствами й організаціями галузей АПК веде до переростання їх у відносини **агропромислові**. І якщо в минулому аграрні відносини були суспільною формою розвитку продуктивних сил лише сільського господарства, то тепер агропромислові відносини - це форми розвитку продуктивних сил всього АПК. Виходячи з цього, сучасні агропромислові відносини можна представити у вигляді трьох взаємодіючих структурних елементів (блоків): 1 - виробничі відносини в сільському господарстві - центральній ланці АПК, 2 - виробничі взаємозв'язки (відносини) сільського господарства з галузями досільськогосподарської сфери, 3 - виробничі відносини сільського господарства з галузями пост-сільськогосподарської сфери.

2. Проблема власності на землю.

Будь-яке виробництво починається з привласнення людьми засобів виробництва. Як це положення може бути застосоване до сільського господарства, де основним засобом виробництва виступає земля? Адже земля - не продукт людської праці, як інші засоби виробництва, а дар природи, й тому доступ до користування її благами повинні мати всі люди в однаковій мірі. Тому проблема власності на землю є однією з важливих складових частин системи соціальної справедливості в суспільстві. Чому? Річ у тім, що від того, буде земля приватною, колективною чи загальнонародною, залежатиме, з одного боку, хто володітиме, користуватиметься й розпоряджатиметься нею і продуктами її функціонування, тобто залежатиме, як дотримуватиметься принцип соціальної справедливості, закладений природою. З іншого боку, форми власності на землю визначають і форми відносин між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання сільськогосподарських продуктів. Історично ці відносини склалися по-різному в різні епохи.

Первісна община, яка свої відносини будувала на принципах колективізму, передбачала **общинне** володіння землею, яке в деяких країнах збереглося аж до нинішніх часів. Так, в Росії общинна власність на землю була ліквідована в процесі столипінських реформ на початку 20ст., а в Болгарії вона проіснувала до другої світової війни. В рабовласницькому суспільстві виникає **приватна власність** на землю, яка найбільшого розповсюдження й законодавчого закріплення набула вже в епоху феодалізму.

Капіталізм, який прийшов на зміну феодалізму, як це не парадоксально, спочатку виступає

проти приватної феодальної власності на землю. Зумовлено це було тим, що земля належала феодалам, поміщикам. І буржуазії, яка зароджувалась, щоб заснувати власні підприємства, доводилося землю або купувати, або брати в оренду. І в першому, і в другому випадку-це певною мірою гальмувало розвиток підприємництва, бо вимагало додаткового капіталу. За цих умов ліквідація феодальної земельної власності й перетворення всієї землі на власність буржуазної держави створила б сприятливі умови для розвитку капіталізму.

Отже, буржуазія теоретично підійшла до заперечення приватної земельної власності. В Англії у свій час навіть пропонувалися проекти законів про націоналізацію феодальної земельної власності. Проте за умов, коли робітничий клас уже виступав певною політичною силою і являв певну загрозу для класу капіталістів, буржуазія практично відмовилася від здійснення націоналізації землі. Таким чином, конфлікт між двома групами власників (феодалами й буржуазією) завершився на користь приватної власності. І зумовлено це було тим, що, по-перше, підприємці поступово самі ставали земельними власниками, по-друге, ліквідація однієї форми приватної власності (земельної) ставила під сумнів тезу про недоторканість іншої - на засоби виробництва.

Утвердження приватної власності на землю розколало суспільство на тих, хто її має, і тих, хто позбавлений цієї власності. Так у межах всього суспільства був порушений передбачений природою принцип соціальної справедливості. Спробою подолати цю соціальну несправедливість була націоналізація землі, проведена в колишньому СРСР і ряді інших країн соціалістичної орієнтації. Земля була проголошена **всенародною власністю**, користування якою в інтересах усього народу повинна була забезпечити держава. На націоналізованій землі було створено два типи сільськогосподарських підприємств: **державні** - радгоспи, на базі колишніх великих поміщицьких господарств та інших неселянських земель; **колективні** - колгоспи, які об'єднали землі індивідуальних господарств.

Ідея була досить чітка: з одного боку, вилучити землю з приватного користування й зробити її всенародним надбанням, а з іншого, - створити на землі великі товарні сільськогосподарські підприємства, які б забезпечили країну продовольством і сільськогосподарською сировиною. Певною мірою ця ідея була реалізована. Якщо на початку 20-х рр. на території колишнього СРСР було близько 25 млн. дрібних одноосібних селянських Господарств, то в 1990р. сільськогосподарське виробництво було представлено лише 8,2 тис. колгоспів і 2,6 тис. радгоспів. Значно зросло споживання населенням основних продуктів сільськогосподарського виробництва.

Проте, реалізуючи цю ідею, держава в особі її бюрократичного апарату перебрала на себе надто багато функцій по розпорядженню землею й особливо продуктами її функціонування. В результаті безпосередній виробник втратив зв'язок між своєю працею на землі й кінцевим результатом своєї діяльності - продуктами праці. Тобто, власником землі залишався народ, а фактично розпорядниками й користувачами як землі, так і продуктів сільськогосподарського виробництва стали міністерства, відомства в особі чиновників з апарату. Це певною мірою послабило стимул до праці, що виразилося в низьких темпах зростання ефективності аграрного сектора. Отже, **принцип соціальної справедливості до кінця не був реалізований.**

Природно виникає запитання - де ж ключ до вирішення цієї проблеми? Як слід поступити з землею, щоб, з одного боку, суспільство (країна) було забезпечене сільськогосподарською продукцією, аз іншого, - сільськогосподарські виробники відчували себе господарями на землі? В сучасних умовах, коли інтенсивно йде процес капіталізації економіки України, певними політичними силами, нав'язується думка, що необхідно знову передати землю в приватну власність, причому з правом її купівлі-продажу. Тобто, пропонується, повернення до стану соціальної несправедливості, коли основна маса населення позбавляється природного права на землю, яке узурпується невеликою купкою власників великих капіталів. Водночас приватизація землі досить чітко пов'язується з дуже небезпечною тенденцією розукрупнення сільськогосподарського виробництва й переходом до дрібних фермерських господарств, що є кроком в минуле. Чому?

Розукрупнення господарств, по-перше, суперечить законам розвитку економіки, які доводять, що лише велике господарство, при всіх інших рівних умовах, спроможне забезпечити зростання ефективності на інтенсивній основі; по-друге, воно не відповідає тим реальним процесам, що відбуваються в світовій економіці. Так у США, на які так полюбляють посилалися вітчизняні реформатори, у 1934р. було 6,8 млн. фермерських господарств, у 1964р. - 3,2 млн., а на початку 90-х рр. залишилось лише 2,1 млн. Причому понад 70% товарної сільськогосподарської продукції дають

300 тис. великих ферм, які складають лише 13,8% від їх загальної кількості. Те ж саме спостерігається в інших країнах світу. Скрізь чітко простежується тенденція до укрупнення сільськогосподарського виробництва й розорення дрібних господарств. Тому годують країни не дрібні фермерські господарства, а великі сільськогосподарські виробництва капіталістичного типу.

Які ж висновки? Вони очевидні. При перебудові аграрних відносин підходи до вирішення питання про власність на землю повинні бути дещо інакшими, ніж при вирішенні питання про звичайні засоби виробництва, які є результатом людської праці. Перед тим, як приймати рішення про введення приватної власності на землю, особливо про її кулівлню-продаж, необхідно добре прорахувати можливі добре відомі негативні наслідки цього акту. Це: спекуляція землею, в результаті якої її значна частина випаде з господарського обороту, а велика кількість дрібних власників втратить джерело до існування; класова, міжнаціональна й між-особиста ворожнеча; соціальна несправедливість, на основі якої постійно будуть вирувати конфлікти, що загрожуватимуть політичній стабільності; загроза втрати економічної незалежності через те, що земля може бути скуплена іноземним капіталом, який уже зараз диктує умови розвитку вітчизняної економіки.

Цей перелік негативних наслідків перетворення землі на об'єкт купівлі-продажу на основі її індивідуальної приватизації можна продовжувати. Але достатньо й названого, щоб серйозно замислитися перед прийняттям такого рішення. При цьому треба чітко усвідомлювати принаймні два моменти. По-перше, історія не знає прикладів, коли б приватна власність на землю робила народи щасливими. Водночас історія розвитку людства - це історія боротьби трудящих мас за землю, як основне джерело існування. По-друге, не людина створила землю, а земля породила людину, дала їй все необхідне до існування відповідно до вищого природного закону. Тому ніхто не має права узурпувати, привласнювати землю, позбавляючи тим самим інших людей природою даного джерела існування.

Реформуючи аграрні відносини (що активно зараз відбувається в Україні), необхідно створити такий механізм, який право користування землею, як і її продуктами, міг би забезпечити тим, хто на ній працює, залишаючи водночас землю надбанням всього народу. Історія та практика показують, що сама по собі приватна власність на землю проблему "ефективного господаря" не вирішує. Господар не той, хто є власником землі, а той, хто володіє правом користування виробленим продуктом. А це право, як показує історичний досвід не завжди визначається правом власності на землю.

3. Специфіка обороту капіталу. Підприємництво в аграрному секторі.

Специфіка обороту капіталу.

Первинна виробнича ланка в сільському господарстві (колгосп, кооператив, фермерське або особисте господарство) функціонують на основах комерційного (господарського) розрахунку. Це означає, що для забезпечення своєї діяльності, вона повинна мати певні матеріальні й грошові ресурси, які виступають у вигляді виробничого капіталу (виробничих фондів).

Оборот капіталу в сільському господарстві, на відміну від інших галузей, зокрема, від промисловості, має свою специфіку. В чому вона полягає?

По-перше, **в джерелах формування капіталу**. Певна частина виробничого капіталу в сільському господарстві (будівлі, споруди, машини, обладнання, передаточні та транспортні засоби) формується звичайним шляхом через сферу товарного обігу. Проте значна частина засобів виробництва, що споживається, **створюється в самому господарстві** і входить у виробничий оборот, **минувши сферу товарного обігу**. Тобто, відновлюється безпосередньо в натуральній формі (формування стада власним молодняком, вирощування садів, виробництво насіння, кормів і т.д.). А це означає, що в процесі відтворення певна кількість створеної продукції не набуває форми кінцевого продукту.

По-друге, **особливості в обороті капіталу**. Вони обумовлені сезонним характером сільськогосподарського виробництва, а також участю в процесі виробництва природно-біологічних факторів. Так, механічні знаряддя праці застосовуються в сільському господарстві відносно короткий час (зернові комбайни, наприклад, 10-20 днів на рік, сівалка - 5-10 днів). У той же час високоефективне господарство вимагає наявності повного комплексу машин для того, щоб усі операції виконувалися своєчасно й високоякісно. Це, з одного боку, передбачує вищий ніж у промисловості, рівень капі-

тало- й енергоозброєності праці, а з іншого, - уповільнення обороту капіталу порівняно з іншими галузями народного господарства.

За таких умов підтримання нормального процесу відтворення вимагає наявності надійних каналів фінансування сільськогосподарського виробництва. Ринкова економіка з її жорсткими конкурентними правилами передбачає, що такими каналами для підприємств не аграрної сфери виступають, по-перше, самофінансування, по-друге, банківське кредитування. Підприємства аграрної сфери в силу вищеназваної специфіки витримати, як показує світовий досвід, такого ринкового режиму не можуть. Тому практично в усіх розвинутих країнах світу сільськогосподарське виробництво знаходиться на державній дотації. Так, наприкінці 80-х рр. дотації у вартості валової продукції фермерів склали у США - 36%, Канаді - 56%, Японії - 79%, Південній Кореї - 59% і т.д. На дотації знаходилося сільськогосподарське виробництво і в колишньому СРСР.

Отже, згідно з пріоритетністю джерела формування коштів для функціонування аграрної сфери виступають у такому порядку: державні дотації, банківське кредитування, грошові нагромадження населення (кооперативні паї, акціонерні внески в акціонерних товариствах тощо). Враховуючи, що оборот капіталу в аграрній сфері уповільнений, кредитування сільськогосподарського виробництва повинно мати переважно *довгостроковий характер*.

Як ці загальні закономірності проявляються в сучасних умовах в Україні? Через відсутність коштів у державному бюджеті вітчизняне сільське господарство практично знято з державної дотації. Новоутворені комерційні банки, дбаючи перш за все про свої прибутки, фактично припинили довгострокове кредитування і, користуючись нестабільністю в економіці та інфляцією в грошовій сфері, штучно тримають плату за кредит на недосяжному для аграрного підприємця рівні.

Відсутність нормальних джерел для формування капіталу своїм наслідком має принаймні два досить негативних моменти.

Перший - це невпинне скорочення сільськогосподарського виробництва. Так, у 1996р. валова продукція аграрного сектора порівняно з 1990р. склала лише 50%. Причому падіння виробництва продовжувалось й у 1997р. В такій ситуації, безумовно, сільськогосподарський підприємець (колектив чи приватний) не має можливості мобілізувати й третє джерело коштів – грошові можливості мобілізувати й третє джерело коштів - грошові нагромадження сільського населення.

Другий - уповільнюється реформування аграрних відносин. Жодна форма господарювання за цих умов не може довести свої переваги. Однаково ледве зводять кінці з кінцями (або й банкрутують) як колишні багаті колективні, так і теперішні фермерські або орендні господарства. Це значною мірою дискредитує ідею ринкового реформування аграрної сфери й породжує недовіру людей до тих урядових заходів, які в цьому напрямку вживаються.

Специфіка ще й в тому, що залежність від природнокліматичних умов, а також необхідність підтримання високої забезпеченості виробництва засобами праці передбачає *створення значних страхових і резервних фондів*.

Підприємництво в аграрному секторі.

Економічна реформа в сільському господарстві України передбачає формування багатокладної економіки шляхом розвитку підприємництва на основі різноманітних форм власності. Так, Закон "Про форми власності на землю" передбачає державну, колективну й приватну форми власності. При цьому нові суб'єкти підприємницької діяльності, для яких визріли певні умови, мають виникати як у надрах старих форм власності, так і поруч з ними, на базі нових форм власності, але ні в якому разі не як альтернатива: або колективне підприємництво, або приватне, як це маємо в деяких випадках сучасної практики розвитку підприємництва в аграрній сфері України.

Протиставлення приватної власності державній і колективній породжує ряд негативних наслідків, які знижують загальну ефективність підприємницької діяльності в АПК. Що мається на увазі?

Наслідок 1. Звужується сфера підприємництва. Априорі передбачається неспроможність колишніх державних і колективних господарств ефективно функціонувати в умовах ринкових відносин. У результаті штучно створюються умови для їх банкрутства або реформування в приватні структури. Підприємництво ж, яке виникає на приватних формах власності, на перших порах неспроможне заповнити всі ніші агропромислового ринку.

Наслідок 2. В умовах наявності великого вільного ринкового простору виникає нездорова, з політичним присмаком конкуренція між приватним і державно-кооперативним секторами аграрної

економіки, що врешті решт знесило як перших, так і других. Результатом є заповнення вітчизняного ринку сільськогосподарськими продуктами іноземного походження.

Наслідок 3. Недорозвиненість вітчизняного підприємництва, знекровлення в результаті внутрішньої непотрібної конкуренції робить його неконкурентоспроможним на зовнішньому ринку, що перетворює вітчизняну аграрну сферу на сировинний придаток до розвинутих країн світу. А економіка в цілому починає набувати колоніального характеру.

Як же уникнути такого протистояння? Можливості такі закладені в законодавчих актах, прийнятих в останні роки Верховною Радою України. Вони ефективно застосовуються багатьма господарствами України. Зокрема, в колгоспах і радгоспах доцільним є запровадження пайових способів безпосереднього привласнення засобів та результатів виробництва. Суть їх полягає в тому, що земельні угіддя й основні виробничі фонди розподіляються між основними членами трудового колективу в формі паїв, на які нараховується частина одержаного господарством прибутку. Таким чином, селяни стають реальними співгосподарями засобів виробництва й результатів виробництва, що породжує зацікавленість у кінцевих результатах праці.

Однак, можливість такого реформування державних і кооперативних форм господарювання, по-перше, не повинна сприйматися як директива робити саме так. Там, де трудові колективи виявляють волю не змінювати свого статусу, форми господарювання повинні залишатися незмінними (колгоспи). По-друге, не виключає можливості функціонування інших форм організації сільськогосподарського виробництва: сімейних ферм, селянських господарств, самотійних, кооперативів, селянських спілок, особистих підсобних господарств, орендних, підрядних та акціонерних підприємств (останні можуть утворюватися й на колгоспно-радгоспній основі).

Правові підстави нових форм організації підприємництва в аграрній сфері закладені в таких законах України: "Про селянське (фермерське) господарство", в якому визначаються економічні, правові та соціальні основи створення й діяльності селянських фермерських господарств; "Про колективне сільськогосподарське підприємництво", "Про плату за землю", де визначаються порядок, розміри, строки сплати земельного податку та орендної плати.

4. Природа земельної ренти. Оренда, її джерела

Природа земельної ренти

У попередніх темах ми з'ясували джерело доходів промислового, торговельного й грошового підприємців. Ним є додаткова вартість яка в реальному житті виступає у формі прибутку промислового торговельного підприємців, а також як позичковий процент. Основою для привласнення цих доходів виступає власність на промисловий, торговельний і грошовий капітали.

З виникненням власності на землю виникає й відповідна їй форма доходу. Таким доходом стає земельна рента, Земельна рента взагалі - це нетрудовий доход, який отримує земельний власник. Підставою для отримання такого доходу є право власності на землю. Отже, земельна рента - це економічна форма реалізації власності на землю.

Власність на землю існує давно (ще з рабовласницького суспільства), тому слід розрізнити ренту докапіталістичну й капіталістичну. Докапіталістична (рабовласницька, феодална) земельна рента вилучалася на основі особистої залежності безпосереднього виробника (раба, кріпака) від власника (рабовласника, феодала) й тому охоплювала весь додатковий продукт, а іноді й частину необхідного. Сучасна капіталістична рента виникає на основі прикладання капіталу до землі й тому виступає в загальній масі додаткового продукту як надлишок над середнім прибутком.

Отже, земельна рента за своєю природою - це не що інше, надлишкова додаткова вартість. Але, як ми з'ясували в темі "Капітал і прибуток", у промисловості надлишкова додаткова вартість - явище тимчасове, а в сільському господарстві вона в ринковій системі існує постійно. В чому причина? Причиною є природні й соціальна монополії, характерні для сільського господарства, які породжують відповідно три основних види земельної ренти: диференціальну, абсолютну й монопольну.

Оренда

В умовах ринкової економіки рентні відносини (відносини з приводу виплати й привласнення земельної ренти) виникають між власниками землі, з одного боку, і користувачами землею, з іншого. Найбільш поширеною формою таких відносин у всіх зарубіжних країнах є оренда землі селянами-фермерами або підприємцями в земельних власників.

В Україні оренда, як форма нетрадиційного господарювання, виникає наприкінці 80-х - на початку 90-х рр., коли селяни частину землі й засобів виробництва почали брати в тимчасове самостійне користування. Проте правову підставу оренда отримала лише з прийняттям Верховною Радою в 1992р. Закону "Про селянське (фермерське) господарство", в якому гарантується право громадян на створення фермерських господарств, а також на орендування землі. Отже, що це за форма господарювання?

У найзагальнішому плані під орендою розуміється передача права користування й розпорядження власністю (у нашому випадку землею) однією юридичною особою - власником іншій користувачу на принципах повернення й платності та умовах, передбачених договором.

Характерними рисами орендних відносин є: по-перше, наявність двох суб'єктів цих відносин - власника й користувача (орендаря). Хто може виступати в їх ролі? В ролі того, хто надає оренду, може бути лише власник землі. Орендарями можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Практично їх коло чинним законодавством України не обмежується. По-друге, орендні відносини за своєю природою вторинні, похідні. Вони передбачають лише право користування, розпорядження власністю. Сама ж власність залишається за первинним власником. Тому орендні відносини будується на принципі повернення. По-третє, власник передає орендарю право продуктивно використовувати землю. Це означає, що він передає йому потенційну можливість отримати від цього певний доход. Цілком природно, що за це потрібно платити. Тому обов'язковою умовою орендних відносин є платність, яка виступає в формі орендної плати. По-четверте, орендні відносини завжди мають договірний характер.

Орендна плата

Орендна плата - це заздалегідь визначена певна величина доходу орендаря, яка встановлюється абсолютній величині (на весь строк орендного договору) и виплачується власнику землі щорічно або щоквартально залежно від умов договору.

Що є джерелом орендної плати? Адже якщо орендар буде сплачувати її з свого прибутку, то в нього зникне матеріальний стимул вкладати свої капітали в сільськогосподарське виробництво. Основним джерелом орендної плати є додатковий продукт, який одержує орендар у процесі використання землі. Причому не весь додатковий продукт, а лише його певна частина. Яка саме? Одна частина у формі підприємницького доходу (середній прибуток) залишається орендарю, а друга частина (земельна рента) у формі орендної плати виплачується земельному власнику за право користування його землею. Отже, в даному випадку орендна плата виступає формою прояву земельної ренти. А земельна рента, в свою чергу, є джерелом орендної плати.

Окрім земельної ренти, орендна плата може включати також амортизаційні відрахування за користування приміщеннями, спорудами (меліоративними, наприклад), енергетичним устаткуванням тощо, якщо вони є на орендованій земельній ділянці. Орендна плата може включати в себе також у повному обсязі вартість оборотних засобів, якщо вони надаються власником у користування орендарю.

5. Диференціальна рента, її види та форми

Земельна рента за своєю суттю, як це було з'ясовано вище, є надлишковою додатковою вартістю. У промисловості вона - явище тимчасове тому, що конкуренція не дає можливості надовго закріпити виключні умови, що їх породжують, як привілеї окремих підприємців. У сільськогосподарському виробництві інші умови функціонування капіталу. Основний засіб виробництва - земля - у просторі обмежена, з одного боку, наявними земельними угіддями планети (більше їх створити неможливо), з іншого, кордонами держав. Водночас потреби в продукції сільського господарства постійно зростають. Це викликане такими постійне діючими факторами, як зростання попиту на сільськогосподарську сировину з боку промислового виробництва, зростанням населення планети в цілому і в містах зокрема, зростанням грошових доходів населення.

Обмеженість земельних угідь і зростаючий попит на продукцію аграрного сектора роблять неможливим зосередження виробництва сільськогосподарської продукції лише на кращих землях. Людство, щоб забезпечити свої зростаючі потреби в продукції сільського господарства, змушене одночасно обробляти всі землі, придатні для використання. А вони, як відомо, не всі однакової якості. Є землі кращі за родючістю, є середні й малородючі. Це створює певні виключні умови, які по-

роджують монополію на землю як об'єкт господарювання.

Сутність цієї монополії проявляється в наступному. Якщо людство змушене одночасно обробляти всю землю, незалежно від її якості, то, очевидно, повинні бути певні умови, які забезпечують можливість покривати витрати на виробництво й отримувати середній прибуток не лише на середніх і кращих землях, а й на гірших. Інакше гірші землі не вигідно буде обробляти і вони випадуть з сільськогосподарського обороту, а попит на продукцію землеробства не буде задовольнятися.

Такі умови створюються через те, що суспільна вартість продуктів землеробства визначається не середніми умовами виробництва, як це має місце в промисловості, а умовами виробництва на відносно гірших ділянках землі. При цьому відносно гіршими вважаються не лише ті землі, що мають гірші природні якості, а й ті, які мають гірші економічні якості, тобто розташовані на великій відстані від пунктів споживання, переробки і реалізації продукції сільського господарства.

За таких умов прибуток від реалізації продукції з середніх і кращих ділянок землі (як за родючістю, так і за місцем знаходження) буде більшим від середнього. Цей надлишок над середнім прибутком і складе земельну ренту, яка отримала назву диференціальної. Диференціальною вона називається тому, що виникає як різниця між суспільною (вищою) індивідуальною (нижчою) вартістю продукції землеробства.

Види та форми диференціальної ренти

Рента, яка виникає внаслідок диференціації земельних ділянок за родючістю або за місцем розташування, називається диференціальною рентою I. Поряд з диференціальною рентою I за певних економічних умов утворюється й диференціальна рента II. Остання є однією з форм надлишкового додаткового продукту, який одержують внаслідок різної продуктивності затрат, що послідовно робляться на одній і тій самій ділянці землі, тобто внаслідок інтенсифікації землеробства. Отже, маємо справу з двома видами диференціальної ренти: рента I і рента II.

Форми прояву диференціальної ренти теж різноманітні. Вони залежать: а) від умов, у яких відбувається її розподіл; б) від виду ренти (I або II). Розглянемо їх по суті.

Диференціальна рента I, як дар природи (вища родючість; краще місцезнаходження) по ідеї повинна потрапляти власнику землі. За умови приватної власності на землю вона в формі орендної плати сплачується земельному власнику користувачем землі (фермером, кооперативом, селянською спілкою тощо) і таким чином вилучається з суспільного користування. Такий розподіл диференціальної ренти I, зумовлений приватною власністю на землю, не є соціально справедливим тому, що земля є даром природи й повинна надходити в розпорядження всього суспільства* а фактично йде на збагачення окремих приватних осіб.

За умови загальнонародної власності на землю диференціальна рента в формі плати за землю через систему зональної диференціації цін на продукцію сільського господарства вилучається в розпорядження держави, яка централізовано використовує її для підвищення родючості ґрунтів у господарствах, де земля має низьку природну продуктивність, для боротьби з сільськогосподарськими шкідниками, розробки високоефективних технологій, вирішення соціальних проблем у сільській місцевості тощо. В такий спосіб реалізується право власності народу на землю. І це є соціально справедливим розподілом природного дару.

Диференціальна рента II, як результат додаткових капіталовкладень, скерованих на підвищення родючості землі, по ідеї повинна залишатися в користувача землею. Це повинно забезпечуватися податковою системою, умовами орендних договорів, системою ціноутворення.

Сучасний стан аграрних відносин в Україні характерний тим, - що стара система розподілу диференціальної ренти зруйнована, а нова поки що не сформована. Тому проблема рентних платежів законодавчо не врегульована. Хоча Закон "Про плату за землю" прийнятий уже давно, механізм його дії ще не відрегульований, що вкрай негативно відбивається на розвитку аграрного сектора в цілому.

6. Абсолютна й монопольна рента. Сутність ціни землі

Абсолютна рента

Розглядаючи диференціальну ренту, ми показали, що гірші земельні ділянки або капіталовкладення диференціальної ренти не приносять. Між тим відомо, що землевласники навіть за найгірші земельні ділянки беруть орендну плату, а держава стягує земельний податок. За рахунок чого ж користувач землею (фермер, наприклад) може робити ці платежі? Не може ж він віддавати свій

прибуток або частину свого необхідного продукту.

Основою таких платежів є абсолютна рента, яка виступає як різниця між ринковою вартістю продукції і ціною виробництва.

Звідки береться абсолютна рента? Річ у тім, що у виробництві землеробської продукції беруть участь як людина, так і природа. Тому на затрачений капітал в землеробстві створюється більше додаткової вартості, при всіх інших рівних умовах, ніж в інших галузях народного господарства. Хоча в різних галузях промисловості теж існують різні норми додаткової вартості залежно від органічної будови капіталу, але там, завдяки вільному переливу капіталів (міжгалузева конкуренція), ці відмінності в індивідуальних нормах додаткової вартості вирівнюються, й встановлюється середня норма прибутку.

Інакше складаються конкурентні відносини між промисловістю й сільським господарством. Приватна власність на землю (а вона існує практично в усіх країнах світу і фактично вже узаконена в Україні) певною мірою перешкоджає вільному переливу капітал з промисловості в землеробство. Тому ринкові ціни на продукцію землеробства (через високий попит на неї) формуються не на основі середніх затрат, як у промисловості, і не на основі затрат праці є гірших земельних ділянках, як це було показано в попередньому питанні, а на основі індивідуальної вартості товару. В результаті надлишок додаткової вартості над середнім прибутком не потрапляє в розподіл між підприємцями різних галузей, а реалізується цінах на продукцію землеробства у вигляді абсолютної ренти. Отже, абсолютну ренту приносять всі земельні ділянки, як кращі середні, так і гірші. А якщо це буде продукція з середньої кращої ділянки, то тут буде й диференціальна рента. Причина цього є монополія приватної власності на землю.

Основною формою вилучення абсолютної ренти виступає орендна плата, хоча в наших сучасних умовах держава вилучати її і за допомогою податку на землю.

Монопольна рента

Серед великої різноманітності земель виділяються такі, що розташовані у винятково сприятливих ґрунтово-кліматичних умовах. Господарства, розташовані в таких районах, завдяки виключним умовам, створеним природою, мають можливість вирощувати рідкісні продукти: цитрусові, виноград особливих сортів, чай, екзотичні фрукти, овочі. Попит на цю продукцію, як правило, вищий за пропозицію, що створює умови для реалізації її за цінами, що стабільно перевищують витрати по вирощуванню такої продукції (вартість). Такі ціни називаються монопольними.

У результаті виникає різниця між монопольною ціною, верхня межа якої визначається лише платоспроможним попитом, і вартістю рідкісного землеробського продукту у вигляді надприбутку. Цей надлишок і є монопольною рентою, яка привласнюється власником землі, що знаходиться у виняткових умовах. Джерелом існування такої ренти є доходи тієї частини населення, яка купує на ринку ці дефіцитні землеробські продукти. А джерелом названих доходів, як правило, є додаткова вартість, створена в інших галузях матеріального виробництва.

Користувачі такою землею (орендарі) сплачують монопольну в формі вищої орендної плати або вищого земельного податку.

Резюме

Всі рентні доходи розподіляються між державою, земельними власниками й тими, хто користується землею (фермери, селянські господарства, селянські спілки, кооперативи тощо). Методи, форма й частка розподілу визначаються пануючими відносинами власності в аграрному секторі. Загальнонародна власність на землю передбачає: по-перше, відсутність абсолютної ренти, отже, збагачення земельних власників за рахунок усіх інших споживачів сільськогосподарської продукції; по-друге, концентрацію диференціальної ренти I, як дару природи, в руках держави й використання її в інтересах всього суспільства; по-третє, мінімальне вилучення диференціальної ренти II, для того, щоб господарства, які одержали її за рахунок своїх додаткових трудових зусиль і капітальних вкладень, могли цю ренту використати для підвищення ефективності виробництва й вирішення своїх соціальних проблем.

Приватна власність на землю у по-перше, породжуючи монополію приватної власності на землю, веде до утворення абсолютної земельної ренти, тобто до стягнення додаткового податку на користь земельних власників з усіх споживачів продукції землеробства в зв'язку з тим, що ціни на цю продукцію на ринку формуються не на основі середніх (суспільно необхідних) затрат, а на основі затрат індивідуальних, так як приватна власність на землю перешкоджає вільному переливу

капіталу. По-друге, диференціальна рента I, потрапляючи в приватні руки, вилучається суспільного використання й стає джерелом збагачення окремих осіб (власників землі), а не суспільства в цілому. По-третє, диференціальна рента II через механізм переукладання орендних договорів й максимально вилучається в тих, хто її створив, на користь земельних власників, що веде до втрати стимулів у користувачів землею робити В даткові капіталовкладення, пов'язані з підвищенням родючості млі й ефективністю сільськогосподарського виробництва в цілому.

В сучасній Україні користування землею є платним. Власники землі та землекористувачі щорічно вносять плату за землю у вигляді земельного податку або орендної плати. В земельному податку й орендній платі міститься частина рентного доходу. Якщо його одержує власник землі, то рентний дохід перетворюється в ренту. Проте рентні відносини, які склалися тепер в Україні, мають перехідний характер. До цього часу абсолютно не вирішене питання про власність на землю. Тому економічні відносини, які виникають в аграрному секторі, є тимчасовими, нестійкими й чекають свого законодавчого врегулювання. Невизначеність у відносинах власності впливає й на ефективність сільськогосподарського виробництва, підриваючи його матеріальну основу, а саме: економічний інтерес.

Ціна землі

З рентними відносинами пов'язана й така категорія ринкової економіки, як ціна землі. В суспільстві, де панує приватна власність на землю, остання стає об'єктом купівлі-продажу. Земля купується як для виробництва сільськогосподарських продуктів, так і для видобутку корисних копалин, для забудови, спорудження транспортних магістралей, аеропортів, спортивних споруд і т.д.

Як же визначається ціна землі? Адже вона не має вартості, як інші товари, бо не є результатом людської праці. Слід мати на увазі, Що в умовах ринкової економіки виникає особливий вид товарів, ціни на які спираються не на вартість, а на дохід, який приносить власнику їх використання. Такі ціни називаються ірраціональними. Так, процент є ірраціональною ціною позичкового капіталу. До таких цін відноситься й ціна землі. Як вона розраховується?

Ціна землі - це сума грошей, яка, якщо її покласти в банк, принесе своєму власнику дохід у вигляді процента, не меншого від тієї земельної ренти, яку приносить дана земельна ділянка. Отже, ціна - це капіталізована земельна рента. Вона прямо пропорційна розміру ренти й обернено пропорційна банківському проценту. Розраховується ціна землі за такою формулою:

$$Ц.З. = \frac{R}{S} \times 100\%$$

Де: Ц.З. – ціна землі;

R – рента;

S – норма позичкового проценту.

З розвитком суспільства ціна землі має тенденцію на зростання. Факторами, що живлять цю тенденцію, є:

- а) зростання пропозиції позичкових капіталів;
- б) зростання земельної ренти;
- в) зростання попиту на ділянки для забудівлі;
- г) зростання попиту на ділянки в районах, де знайдені корисні копалини і т.д.

Лекція № 12

НАЦІОНАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО. ВІДТВОРЕННЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

План

1. Національне виробництво як об'єкт макроекономіки. *Поняття системи національних рахунків.*
2. Поняття ВВП і методи його виміру, його інфлювання і дефліювання.
3. Поняття валового внутрішнього продукту (ВВП).
4. Проблеми реалізації суспільного продукту, види його відтворення. Темпи економічного зро-

- стання
5. Структура суспільного продукту.

1. Національне виробництво як об'єкт макроекономіки. Поняття системи національних рахунків

Національне виробництво як об'єкт макроекономіки

У даній темі ми приступаємо до аналізу функціонування економічної системи як цілого, тобто на макрорівні. Макроекономіка об'єктом вивчення має не окремі господарські одиниці (домогосподарства, підприємства, фірми), а суспільне (національне) виробництво в цілому. Національне виробництво являє собою безперервний рух індивідуальних капіталів, кругообороти яких взаємно переплітаються, утворюючи єдиний ланцюг економічних відносин, що проявляються через ринок, купівлю-продаж товарів. У цю складну мережу взаємодії включається рух як промислового, так і торговельного, банківського й фінансового капіталів. Тому макроекономіка, вивчаючи економічний стан країни, розглядає господарські процеси не ізольовано, а в їх тісній взаємодії, в агрегованому, сукупному вигляді. Зокрема, взаємозв'язки між сукупним попитом і сукупною пропозицією, їх вплив на національний обсяг виробництва; проблеми встановлення загальної рівноваги на товарному, грошовому й ресурсному ринках та відтворення суспільного продукту; державне втручання в економіку та його межі; взаємозв'язки між інфляцією, безробіттям і соціальним захистом населення тощо.

Поняття суспільного (національного) виробництва, його структура й результати (суспільний продукт і його форми) були розглянуті в темі "Суспільне виробництво та система економічних законів". Тому в даній темі мова піде про методи обчислення національного обсягу виробництва.

Система національних рахунків (СНР)

Існують різні методи обчислення виробленої суспільством за певний період часу продукції та послуг (національного обсягу виробництва), хоча ідеального методу наука поки що не виробила. Зокрема, в Україні до останнього часу показники, що характеризують обсяги національного виробництва, обчислювалися на основі балансів народного господарства (БНГ)¹⁹, які вперше в світовій практиці почали складатися в колишньому СРСР ще з 1923 року. З часом ця система застаріла тому, що, по-перше, передбачала розрахунки показників лише в сфері матеріального виробництва, ігноруючи сферу нематеріальних (духовних) послуг, по-друге, вона недостатньо була зорієнтована на ринкову економіку.

Тому з 1988р. у практику економічних розрахунків почали вводитися деякі показники, що широко застосовуються в зарубіжних країнах та міжнародній статистиці, а з проголошенням самостійності постало завдання впровадження в Україні системи національних рахунків на західний манер. СНР вперше була розроблена в США відомими економістами російського походження С.Кузнецовим і В.Леонтьєвим. Згодом ООН прийняла рішення про використання її в усьому світі. СНР, що впроваджується в Україні, в основі своїй має рекомендації ООН.

БНГ - це система найбільш загальних економічних показників, яка характеризує рівень розвитку економіки, масштаби й темпи розширеного відтворення, його головні результати за певний період й основні народногосподарські пропорції. Порівнюючи показники, що входять до системи БНГ, за певний відрізок часу, можна робити висновки про ефективність функціонування економіки, будувати прогнози на майбутнє. Тобто - це своєрідна система бухгалтерського обліку на рівні держави. Те ж саме можна сказати й про СНР.

ООН (Організація Об'єднаних Націй) - міжнародна організація держав створена в 1945 р. з метою підтримання й зміцнення миру, безпеки й розвитку співробітництва між країнами.

Основні положення цієї системи, згідно з якою здійснюється аналіз економіки, можна визначити такими параметрами.

1. Суспільний продукт поділяється на дві групи: а)товар б)послуги. Товари й послуги в свою чергу поділяються на: а)ринкові; б)неринкові. Ринкові - такі, що надаються комерційними структурами й передбачають платність. Неринкові - надаються державними органами, некомерційними структурами безоплатно або з певними пільгами.

2. Економіка поділяється на такі сфери (сектори):

- **нефінансові** корпорації (реальний сектор);

- **фінансові** корпорації тобто комерційні підприємства, що спеціалізуються на фінансових

операціях (банки, страхові компанії тощо);

- сектор загального державного управління (органи державної регіональної, місцевої влади).
Послуги цих органів безоплатні або пільгові;

- домашні господарства. Сюди відносяться фізичні особи, як споживачі, а також інші некорпоративні суб'єкти (ремісники, кустарі), в яких важко відрізнити витрати від доходів.

3. Усі суб'єкти економіки поділяються на резидентів і нерезидентів. **Резиденти** - це громадяни даної країни. **Нерезиденти** - це громадяни інших країн.

Домогосподарство. Домогосподарства в західній економіці відіграють двоїсту роль. З одного боку, вони виступають основними постачальниками всіх економічних ресурсів, а з іншого, - основним витрачальником доходів у національному господарстві (за схемою: частина - державі у формі індивідуальних податків, частина - на особисте споживання й особисті заощадження).

Другим основним компонентом приватного сектора є **ділові підприємства**. Згідно з правовим статусом вони виступають у трьох формах.

Одноосібне господарство - така форма організації підприємництва, коли один власник приймає одноосібні рішення й несе особисту відповідальність за всі справи. Перевагою одноосібного господарства є певний контроль за веденням справ з боку господаря-власника, а недоліком - незначна, як правило, величина капіталу, а також те, що власнику доводиться нести особисту відповідальність за збитки, втрати й борги. В СІЛА за деякими оцінками в середині 80-х років нараховувалося 7 млн. одноосібних господарств (без фермерських). В Україні на сучасному етапі формування капіталістичної економіки - це основна форма, в якій зароджується новий клас власників.

Партнерство - форма організації підприємництва, коли два або більше підприємців приймають рішення спільно й несуть солідарну відповідальність за всі справи. Партнерство допомагає подолати перший недолік, властивий одноосібному господарству (незначна величина капіталу), але повна відповідальність для партнерів у випадку втрат, збитків і т.і. залишається. Існують партнерства з обмеженою й необмеженою відповідальністю. У першому випадку в разі банкрутства вони ризикують втратити (через судовий розпродаж, наприклад) лише капітал підприємства, а в другому і свій особистий капітал (особисте майно). Партнерство в основному розповсюджено в таких галузях, як юриспруденція, медицина, брокерство.

Корпорація - форма організації підприємництва на основі акціонерної власності, в якій підприємець, як правило, відокремлений від власності, а фінансова відповідальність його обмежена. Переваги корпорації полягають у тому, що вона може залучити значний капітал шляхом продажу акцій. Акціонери не несуть матеріальної відповідальності по зобов'язаннях фірми, вони можуть втратити лише вартість своїх акцій у випадку банкрутства (детально про акціонерну форму підприємництва мова йшла у відповідній главі). Корпоративна форма довела на практиці свою раціональність там, де необхідні великі капітали, великомасштабне виробництво. Названі типові форми підприємницької діяльності в різних країнах, згідно з існуючими правовими нормами, трансформуються у форми конкретні. Зокрема, в Україні вони виступають у вигляді найрізноманітніших господарських товариств.

Держава. Державний сектор у даному випадку розглядається як одержувач і розпорядник "доходу". Завдяки цьому держава має можливість активно впливати на функціонування національного виробництва.

Іноземці. Національна економіка будь-якої держави пов'язана складною мережею господарських зв'язків з іншими країнами. Тому міжнародна торгівля й фінанси певною мірою впливають на її стан, сприяють зростанню або зменшенню кінцевого національного продукту.

Враховуючи сучасну трансформацію національної економічної системи в капіталістичному напрямку, дана класифікація основних типів сукупних виробників і споживачів без суттєвих змін перенесена в СНР, що формується в Україні.

2. Поняття ВВП і методи його виміру, його інфлювання і дефліювання

Згідно з методикою розрахунків створеної національної продукції, що застосовується в розвинутих країнах світу й ООН, основним показником вважається **валовий національний продукт** (ВВП). Він охоплює результати економічної діяльності всіх господарських одиниць: домогосподарств, підприємств, організацій і закладів (приватних і державних), іноземців як сфери матеріаль-

ного, так і нематеріального виробництва. Тому **визначають ВВП як сумарну ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених в країні за рік.**

Стосовно наших реалій, можна сказати, що створений ВВП визначається як сума валової доданої вартості всіх галузей народного господарства. Водночас ВВП не включає вартість витрачених: сировини, матеріалів, палива, енергії та інших матеріальних ресурсів, а також наданих господарським одиницям послуг, які виступають лише проміжним продуктом. Отже, якщо валовий суспільний продукт показує всю сукупність створених за рік матеріальних благ, кінцевий - ті з них, які придатні для кінцевого споживання (ці показники були розглянуті в темі "Суспільне виробництво та система економічних законів"), то ВВП можна вважати сукупним кінцевим суспільним продуктом матеріального та нематеріального (духовного) виробництва.

Як вимірюється ВВП? У світовій практиці застосовується два методи його розрахунку: по витратах на створену в країні продукцію (виробничий) та по доходах, отриманих в результаті виробництва продукції. Розглянемо їх по суті.

Додана вартість - нова створена вартість розраховується як різниця між вартістю виробленого продукту й витратами на придбання проміжних товарів у інших фірм.

Метод 1. Визначення ВВП по витратах передбачає підсумовування витрат на кінцеву продукцію, тобто на споживання, інвестиції, державні видатки й чистий експорт. А конкретно?

Витрати на споживання (С) включають витрати домашніх господарств на різноманітні товари та послуги (на хліб, цукор, одяг, побутову техніку, комунальні та інші послуги тощо).

Витрати на інвестиції (І) - це витрати на інвестиційні товари, до яких відносять устаткування, верстати, виробничі будівлі, матеріально-технічні запаси, житлове будівництво.

Державні витрати (Д). Вони йдуть безпосередньо на виробництво товарів та послуг (електроенергія, школи, лікарні, бібліотеки і т.д.). Трансфертні платежі (виплата безробітним, інвалідам, пенсії і т.д.) хоча є частиною державних видатків, не включаються до ВВП тому, що ні пенсіонер, ні безробітний нічого не виробляють і не надають послуг.

Чистий експорт (Е) - це весь експорт за вирахуванням імпорту. Оскільки в національний обсяг виробництва входить лише те, що виробляється даною країною, то необхідно віднімати витрати інших країн на виробництво товарів у даній країні або ж продукцію, що реалізується в даній країні, але вироблену іншими країнами. Наприклад, якщо в Україні продається комбайн, вироблений у США, то всі витрати, пов'язані з його виробництвом, слід відносити до витрат США, а витрати на доставку та реалізацію - до витрат України. В той же час вироблені в Україні продукти та послуги, але продані за її межами, повинні давати доход саме Україні, а не тій країні, в якій вони реалізуються.

Отже, ВВП по витратах - це сума всіх чотирьох видів витрат країни:

$$\text{ВВП} = \text{С} + \text{І} + \text{Д} + \text{Е}$$

Метод 2. По доходах ВВП визначається як сума всіх доходів господарських одиниць (і населення) і економічної діяльності, а також амортизаційних відрахувань (споживання основного капіталу). Розрізняють чотири компоненти пофакторного доходу: зарплату, ренту, процент і прибуток.

Заробітна плата(ЗП) - це оплата праці найманих робітників і службовців. Вона включає суму зарплати, отриманої згідно з відомістю, додаткові виплати по соціальному забезпеченню, соціальному страхуванню, в тому числі виплати з приватних пенсійних фондів і т.д.

Рента (R) - це рентні доходи, отримані домогосподарствами в результаті здавання в оренду землі, приміщень, житла і т.д.

Процент (%) - це плата: за грошовий капітал, покладений до банку; за кредит і т.д.

Прибуток (P). Розуміється прибуток, який отримують власники одноосібних господарств, кооперативів, корпорацій.

Трансферт - передача. В даному випадку отримання даною державою податків з населення й передача (виплата) частини з них безробітним, пенсіонерам, інвалідам.

Сума всіх доходів згідно з пофакторними затратами в системі національних рахунків країн Заходу являє собою національний доход (НД). Додавши до нього непрямі податки, отримаємо чистий національний продукт (ЧНП) за ринковими цінами. Звідси:

$$\text{ЧНП} = \text{ЗП} + \text{R} + \% + \text{P} + \text{НП}.$$

Валовий же національний продукт отримаємо, коли до ЧНП додамо амортизаційні відрахування (А):

ВНП - ЧНП + А.

Слід розрізняти номінальний і реальний ВНП. Номінальний ВНП - це річний обсяг національного виробництва, виражений у поточних цінах. Реальний - це ВНП з урахуванням змін у рівні цін.

Загально визнано, якщо щорічний приріст реального ВНП складає більше 4%, то стан економіки можна вважати позитивним, а приріст реального ВНП менше 4% повинен викликати тривогу, бо за цим стоїть спад виробництва, зростання безробіття, дестабілізація економіки. Економіка України, наприклад, давно переступила цей застережливий рубіж, тому спостерігається невпинне скорочення ВНП, що виробляється, а національне виробництво опинилося внаслідок непродуманих економічних реформ на грані катастрофи.

Інфлювання й дефлювання ВНП

З реальним ВНП тісно пов'язані й такі поняття, як інфлювання й дефлювання, тобто приведення показників ВНП за різні роки до єдиної

цінової бази, що дає можливість визначити його реальну динаміку.

Інфлювання - це збільшення показників ВНП для років, що передують року, прийнятому за базу. Такий перегляд рівнів номінального ВНП у бік підвищення ґрунтується на визнанні того, що ціни в базовий період були нижчими, а тому показники номінального ВНП занижували реальний обсяг продукції цих років.

Дефлювання - це зменшення показників ВНП для років, що слідує за роком, прийнятим за базовий (якщо ціни в ці роки зростали) тому, що показники номінального ВНП завищують реальний обсяг продукції цих років.

Приклад. Припустимо, в 1985р. номінальний ВНП оцінювався в 100 умовних грошових одиниць (гр.од.), у 1990р. - 180 гр.од., а в 1996р. - 85 гр.од. Індекс рівня цін складав відповідно: 1985р. - 85,0%; 1990р. - 100% (базовий рік); 1996р. - 300%. Виходячи з цього, показник ВНП 1985р. повинен бути інфльований, а показник 1996р. - дефльований.

Отримані ВНП в обсязі 117,7 гр.од. за 1985 і 28,3 гр.од. за 1996 р. можна безпосередньо зіставляти з показником ВНП для базового 1990р. (180гр.од.), оскільки ці показники відображають тільки зміни обсягів виробництва, а не зміни рівня цін.

Для порівняння номінального й реального ВНП використовується такий показник, як дефлятор ВНП.

3. Поняття валового внутрішнього продукту (ВВП)

В СНР є ще один показник, який застосовується для виміру національного обсягу виробництва. Це валовий внутрішній продукт (ВВП). Він включає продукцію та послуги, вироблені безпосередньо всередині країни з використанням тільки внутрішніх факторів виробництва. Так якщо фактори виробництва, що належать Росії, використовуються в Україні, то їх вартість не включається до ВВП України. Не входять до ВВП і фактори виробництва України, якщо вони застосовуються в інших країнах.

Оскільки ВВП не включає надходжень від міжнародних операцій, то цей показник використовується для зіставлень рівнів розвитку економіки різних країн. ВВП, розрахований на душу населення, показує рівень національного добробуту країни. А ВВП на одного робітника або на кількість відпрацьованого часу є найкращим вимірником продуктивності праці. Ці показники, взяті в динаміці, дають можливість з'ясувати тенденції розвитку економіки країни й відповідно до цього корегувати економічну політику.

Зокрема, динаміка ВВП на душу населення в Україні за останні роки (1987р. - 6000 дол., 1994р. - 733 дол., 1996р. - 700 дол.)²³ свідчить, що з економікою не все гаразд. За визначенням економічного оглядача впливових американських журналів "Бізнес уїк" та "Нью Ріпблїк" Р.Каттнера, концепція економічного розвитку в Україні будується за примітивною схемою: "Приватизуйтеся. Дерегулюйтеся. Продавайте реальні активи для сплати боргів. Давайте гарантії іноземному капіталу й ви будете винагороджені". Вона не витримує критики з точки зору здорового глузду й розрахована на малоосвічених політиків країн, що зайшли в глухий кут у пошуках виходу з економічної кризи.

Враховуючи, що розглянуті показники обсягу національного виробництва, з одного боку, да-

ють можливість змістовніше аналізувати розвиток ринкової економіки, а з іншого, те, що вони широко застосовуються в міжнародній практиці, в Україні здійснюється перехід від показників балансу народного господарства (БНГ) до показників системи національних розрахунків (СНР). Причому за орієнтир береться СНР ООН.

4. Проблеми реалізації суспільного продукту, види його відтворення. Темпи економічного зростання

Проблема реалізації суспільного продукту

Основою життя людського суспільства є матеріальне виробництво, бо в ньому створюються необхідні засоби існування людини. Проте одним актом виробництва не закінчується. Так само, як людство не може перестати споживати, воно не може перестати виробляти. Тому виробництво повинно безперервно повторюватись. Безперервне повторення виробництва отримало назву відтворення.

Для того, щоб виробництво повторювалось, необхідно вироблений продукт постійно реалізувати, тобто доводити до споживача й тим самим давати новий поштовх для виробництва. І тут виникає найсуттєвіше питання: чи може весь вироблений суспільством продукт бути реалізованим? Якщо може, то продовження суспільного виробництва здійснюється без проблем. За виручені від реалізації продукції кошти купуються нові засоби виробництва, робітникам виплачується заробітна плата, тобто починається новий кругообіг. А якщо продукція реалізується не повністю? Тоді частина капіталу, вкладена у фактори виробництва, не повертається (заморожується в готовій продукції). Торговельний підприємець не може розплатитися з промисловим, останній не має змоги виплатити заробітну плату робітникам, закупити нову сировину, повернути кредити банку і т.д. Настає криза неплатежів, яка породжує кризу виробництва.

Коли розглядалося індивідуальне виробництво (на рівні підприємства, фірми), проблема реалізації стояла на другому плані. Головним було з'ясування процесу створення й збільшення вартості. Тому допускалось, що десь є споживачі, які куплять створений індивідуальним підприємцем товар, тобто кругообіг капіталу може постійно повторюватись. Але коли мова йде про суспільне виробництво, де ми маємо справу з сукупною пропозицією й сукупним попитом, проблема реалізації постає повною мірою. Саме від її вирішення залежить ритмічність суспільного відтворення.

Отже, проблема реалізації полягає в тому, щоб вироблений суспільний продукт (результат річного функціонування національного виробництва) без перешкод міг реалізовуватись і тим створювати умови для подальшого продовження процесу виробництва. І не тільки в незмінних масштабах, а й забезпечуючи економічне зростання. А це означає, що відтворення - процес неоднорідний.

Види відтворення

Розрізняють два види відтворення: просте й розширене. Просте означає, що виробництво з року в рік повторюється в незмінних масштабах. Це може відбуватися за умов, коли вся створена додаткова вартість буде використовуватися на задоволення особистих потреб товаровиробника.

Розширене відтворення передбачає, що виробництво з року в рік повторюється у зростаючих масштабах. Це можливо лише за умови, коли частина додаткової вартості буде використовуватися для нагромадження. Отже, розширене відтворення передбачає розподіл додаткової вартості на дві частини: частина відходить в особисте споживання (фонд споживання), а частина йде на додаткове придбання засобів виробництва та робочої сили (фонд нагромадження).

Тільки розширене відтворення забезпечує постійне збільшення обсягів виробництва, а цим самим більш повне задоволення зростаючих потреб суспільства. Тому просте відтворення не є характерним для людського суспільства. Воно може бути лише як окремий епізод, а не як постійно діюча форма суспільного виробництва.

Типи економічного зростання

Постійне зростання обсягів виробництва, яке здійснюється на основі розширеного відтворення, складає зміст економічного зростання. Розрізняють два типи економічного зростання: екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний - коли нарощування обсягів виробництва відбувається в основному за рахунок залучення до виробництва все нових і нових ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових) при незмінній продуктивній силі праці. Характерною і найбільш специфічною рисою екстенсивного типу

є те, що в його умовах коефіцієнт еластичності результатів виробництва від затрат виробництва приблизно дорівнює одиниці, тобто для додаткового виробництва одиниці певного результату потрібно збільшити затрати всіх ресурсів виробництва також на одиницю.

Інтенсивний - коли нарощування обсягів виробництва здійснюється за рахунок більш раціонального використання всіх видів ресурсів, що неминуче пов'язано зі зростанням продуктивної сили праці. В умовах інтенсивного типу економічного зростання коефіцієнт еластичності більший одиниці. А це означає, що в інтенсивній економіці для виробництва додаткової одиниці певного результату потрібно збільшити затрати ресурсів менше, як на одиницю. Отже, у великих результатах не обов'язково містяться більші затрати виробництва, як це має місце при екстенсивній економіці.

Аналіз проблем економічного зростання й розвитку, узагальнення як світового, так і вітчизняного досвіду господарювання дає підстави виділити й третій тип економічного розвитку, який ми називаємо **детенсивним** (у буквальному перекладі означає "напруга", а префікс "сіе" вказує на відсутність будь-якої напруги). Детенсивний розвиток є характерним для сучасної вітчизняної економіки й породжується причинами суто специфічного порядку (насамперед макроекономічним дерегулюванням виробництва). В умовах детенсивного економічного розвитку для виробництва додаткової одиниці продукції необхідно обсяги ресурсів додатково збільшити більше, як на одиницю. Тобто, коефіцієнт еластичності результатів виробництва від затрат виробництва тут уже менший одиниці.

У детенсивній економіці в рівновеликих обсягах результатів виробництва містяться, як і в інтенсивній, рівновеликі обсяги затрат виробництва. Але відмінність полягає в тому, що в більших результатах містяться ще більші затрати (а не менші). Це означає, що в цілому суспільстві приріст обсягів результатів виробництва досягається за рахунок ще більшого приросту затрат усіх ресурсів виробництва.

Аналіз розвитку вітчизняної економіки за період з 1985 по 1990 рр. свідчить, що деякі елементи детенсифікації виробництва почали проявлятися ще тоді. Але явно й відкрито економіка набула детенсивного характеру в період 1991-94 рр. Саме тоді почали посилено розвиватися кризові та інфляційні процеси: виробництво катастрофічно скорочувалося, а ціни обвально зростали; збільшувались номінальні доходи населення, а гроші знецінювалися ще в більшій мірі. Це є свідченням хоча й опосередкованого, але все-таки зв'язку між процесами детенсифікації й розвитку кризи. Вони - взаємно посилюють одне одного й виступають одночасно і причинами, і наслідками одне одного.

Проте головною причиною посилення процесів детенсифікації національної економіки є, як ми собі уявляємо, активне й цілеспрямоване здійснення практики дерегулювання державного сектора економіки. Ідея економічної свободи державних підприємств теоретично є неправильною, а практично - шкідливою. Ринковими методами повинен регулюватися лише приватний сектор економіки або у своїй основі приватизовані державні підприємства. Але приватний сектор (у виробництві) в Україні на той час практично був відсутній, а приватизація державних підприємств тільки розпочиналася. Мова про це піде далі.

5 Структура суспільного продукту

Структура суспільного продукту

У процесі розширеного відтворення різні частини суспільного продукту (ССП) виконують різні функції й тому виступають у різних формах.

Та частина суспільного продукту, за рахунок якої відновлюються спожиті засоби виробництва, виступає як фонд заміщення (ФЗ). Після реалізації суспільного продукту вона повинна бути знову повернена у виробництво, щоб забезпечити початок нового виробничого циклу.

Частина суспільного продукту, яка надходить у споживання у вигляді оплати праці, доходів підприємців, різноманітних соціальних виплат, складає фонд споживання (ФС).

Частина, яка йде на нагромадження (розширення виробництва), - це фонд нагромадження (ФН).

Отже, функціональна структура суспільного продукту може бути представлена як сукупність трьох його функціональних форм:

$$\text{ССП} = \text{ФЗ} + \text{ФС} + \text{ФН}.$$

В умовах ринкової економіки суспільний продукт виступає як у вартісній, так і в натурально-речовій формах.

Вартісна структура суспільного продукту - це сума вартості спожитого постійного капіталу (С), змінного капіталу (V) й додаткової вартості (m). Розгляд суспільного продукту за вартістю дає можливість з'ясувати, як в умовах ринкової економіки формується сукупний попит і в яких формах.

З наведеної схеми видно, що частина суспільного продукту (стара вартість), в міру його реалізації, в грошовій формі повертається знову у виробництво для того, щоб замінити спожиті засоби виробництва й мати можливість продовжувати виробництва (ФЗ). За рахунок іншої частини (нова вартість), по-перше, формуються грошові доходи різних верств населення (ЗП, ФС), по-друге, здійснюється нагромадження (ФН). Результатом такого використання суспільного продукту є формування двох видів сукупного попиту: попиту на засоби виробництва й попиту на предмети споживання.

Чи може сформований таким чином сукупний попит бути задоволений? Відповісти на це питання можна, розглянувши натурально речову структуру суспільного продукту, яка дає уявлення про сукупну пропозицію засобів виробництва й предметів споживання в суспільстві.

За своєю натуральною формою, тобто як споживні вартості, весь суспільний продукт поділяється на дві великі частини: 1) засоби виробництва; 2) предмети споживання. Засоби виробництва (сировина, допоміжні матеріали, паливо, машини, інструменти і т.д.) передбачають їх виробниче споживання. Вони знову повертаються в процес виробництва як необхідний елемент його відтворення й подальшого розширення. Предмети споживання призначені для остаточного використання, тому вони більше в процесі виробництва участі не беруть.

Відповідно до вказаного економічного призначення двох частин суспільного продукту все суспільне виробництво поділяється на два підрозділи: 1 підрозділ - виробництво засобів виробництва, 2 підрозділ - виробництво предметів споживання.

Такий поділ суспільного виробництва для макроекономічного аналізу був запропонований К.Марксом. Ця класифікація набула подальшого розвитку у 20 ст. Нині висувається пропозиція щодо виділення ще й III підрозділу - створення засобів оборони та IV - виробництво послуг.

Може виникнути запитання: для чого все це треба знати? Річ у тім, по - перше, що для індивідуального підприємця характер споживної вартості (засоби виробництва чи предмети споживання) не має значення. Йому байдуже, що виробляти - нафту чи вино, аби був прибуток. І в реальному житті йому не доводиться дбати про виробництво засобів виробництва, необхідних для його підприємств. Він не відшкодовує їх зі свого власного продукту, а купує на ринку.

Зовсім інша ситуація виникає при розгляді суспільного виробництва. В суспільному масштабі господарство повинно саме забезпечувати себе необхідними як предметами споживання, так і засобами виробництва. Тут відбувається не лише відшкодування вартості, але й натуральної форми продукту, тому має суттєве значення як його вартість, так і споживна вартість. При аналізі відтворення суспільного капіталу основними є питання: звідки беруться засоби виробництва, а звідки предмети споживання? Яким чином вироблений продукт покриє суспільний попит на них і дасть можливість розширити виробництво? Тому при розгляді процесу відтворення на макрорівні необхідно чітко розмежовувати виробництво засобів виробництва й виробництво предметів споживання.

По-друге, ефективне функціонування суспільного виробництва передбачає, що між різними частинами суспільного продукту (функціональними, вартісними, натуральними) повинні бути чіткі співвідношення (пропорції). Тобто, маса вироблених засобів виробництва повинна відповідати сукупному попиту, який формується в процесі реалізації суспільного продукту; кількість вироблених засобів виробництва повинна забезпечити відшкодування використаних у попередньому виробничому циклі засобів виробництва, а також забезпечити розширення виробництва; виробництво предметів споживання повинно забезпечити зростаючі потреби населення в них і т.д. Лише при наявності узгодженості названих пропорцій на макрорівні реалізація суспільного продукту можлива, а отже, можливий нормальний хід відтворення суспільного виробництва. Чи є такі можливості в реальному житті? Над з'ясуванням цього питання людство б'ється вже не одне століття.

Лекція № 13 ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ПЛАН

1. Ефекти та дефекти ринкового регулювання.
2. Необхідність державного регулювання економіки.
3. Економічні функції держави та межі регулювання.
4. Система державного регулювання економіки.
5. Формування системи державного регулювання економіки України.

1. Ефекти та дефекти ринкового регулювання

У системі сучасного менеджменту важлива роль належить методам ринкового регулювання як одній з найважливіших підсистем механізму регулювання національної економіки в його широкому розумінні. В той же час у сучасній вітчизняній економічній літературі явно переоцінюється роль і значення ринкових методів регулювання економіки й відповідно недооцінюється роль інших неринкових (державних, суспільних, корпоративних і ін.) методів. Більшість авторів вважає, що після завершення ринкового реформування вітчизняної економіки всі найголовніші економічні проблеми будуть розв'язані самі собою, автоматично, на основі певної дії ринкових регуляторів і важелів. Таку оцінку ролі ринку ми вважаємо явно односторонньою і гіпертрофованою, такою, що явно не підтверджується світовим досвідом функціонування класичних ринкових національних економік.

Ринкова система регулювання економіки навіть у її найчистішому й класичному вигляді (хоча, відзначимо, чистої ринкової системи регулювання національної економіки ніколи не було й немає тепер) впливає на функціонування національної економіки двояко й неоднозначно, можна сказати, її дія має суперечливий характер. З одного боку, вона володіє певними достоїнствами, інакше кажучи, ефектами. Під останніми ми розуміємо позитивний вплив ринку на функціонування економічної системи. З іншого боку, ринкова організація виробництва супроводжується і породжує явища, що негативно впливають на результати функціонування економіки, тобто, містить у собі певні дефекти (недоліки). Ця друга, так би мовити, "негативна" сторона ринку як основного регулятора економіки недостатньо досліджується в економічних публікаціях, особливо у вітчизняній літературі, що зумовлено здебільшого суто емоційними причинами, певною ринковою ейфорією, що зараз панує в нашому суспільстві.

Щоб певною мірою врівноважити наш аналіз і нашу оцінку ефективності функціонування ринкової системи регуляції національної економіки, зробити їх більш об'єктивними і всебічними (в іншому випадку ми знову перемістимося з однієї крайності в іншу), почнемо характеристику ефективності ринкової системи регуляції економіки з її ефектів, тобто переваг чи достоїнств. На нашу думку, позитивний вплив ринку на функціонування економіки може бути відображений через систему його основних ефектів.

Ефект 1. У західній (а також у вітчизняній) економічній літературі загально визнаною є точка зору, згідно з якою вважається, що за допомогою ринкових механізмів співвідношення між попитом і пропозицією можна найкращим чином і найефективніше здійснити розподіл ресурсів між виробниками. Виробники, результати від використання певних ресурсів (трудових чи матеріальних) яких будуть найбільшими (тобто ефективність використання ресурсів виявиться найвищою), спроможні будуть далі купувати ресурси за більш високою ціною (тобто оцінюватимуть їх за вищою шкалою), і навпаки. Таким способом через ринкову конкурентну цінову систему здійснюватиметься ефективний розподіл основних ресурсів виробництва між окремими виробниками і сферами (секторами) економіки.

Ефект 2. В ринковій економічній системі не тільки найефективнішим чином здійснюється розподіл ресурсів між виробниками, але й найправильніше і точно здійснюється оцінка результатів виробництва. Через механізм вільного ринкового ціноутворення й балансування основних конкурентних сил на ринку ми маємо можливість найоптимальніше визначити ціни на основні елементи національного виробництва - робочу силу, підприємницькі здібності, товари, капітали, гроші, ва-

люту, цінні папери тощо.

Ефект 3. Класична ринкова система будучи елементом будь-якої сучасної змішаної ринкової системи, дозволяє також належним і досить ефективним способом здійснити розподіл доходів між основними агентами економічної діяльності. Через механізм ринкової конкуренції більші доходи отримують ті виробники, які вкладають у виробництво більше уречевленої і живої праці й організація трудової діяльності яких є кращою. Ринкова система розподілу доходів знаходить свою матеріалізацію у величині економічного (чи чистого, як його інакше називають) прибутку. Величина цього чистого прибутку є економічним індикатором, який свідчить про те, що має місце розподіл доходів від національного виробництва в найефективніші його галузі.

Ефект 4. Ринковий механізм дає можливість найоптимальніше визначити галузеву й продуктову структуру економіки і найкраще задовольнити практично необмежені суспільні потреби в умовах певної обмеженості ресурсів. Реалізація вказаної функції ринку також здійснюється через конкурентну цінову систему. Процес розширення й звуження галузей (входу і виходу фірм у галузі чи з галузей) і окремих фірм здійснюється під впливом змін динаміки конкурентних ринкових цін на відповідні продукти (чи товари) й величини чистого прибутку. Виробництво певних товарів збільшується, якщо ринкові ціни на них зростають, і зменшується, якщо знижуються.

Ефект 5. Ринкова економічна система забезпечує найсправедливіший в суто економічному розумінні розподіл виготовленого суспільного продукту між членами суспільства. Чим більший внесок певної особи в створення суспільного багатства (суспільного продукту), тим більшим буде його особистий дохід (при інших рівних або незмінних умовах) і, значить, тим більшою буде його частка в суспільному багатстві.

Дефекти ринкового регулювання

Перераховані вище п'ять основних позитивних наслідків ринкової регуляції економіки проявляють себе далеко не в повному обсязі, а лише частково, в тій чи іншій мірі. Така часткова реалізація ефектів класичної ринкової системи обумовлена наявністю в ній і відповідних дефектів, які ми розглянемо нижче. Ці дефекти можуть при певних економічних і історичних умовах не тільки гальмувати, знижувати результативність позитивного впливу ринку на економіку (що вони майже всюди здійснюють), а й деколи функціонування національного ринку (і економіки в цілому) роблять зовсім неефективним (світова практика показує, що негативний вплив ринку на національну економіку за своєю силою та інтенсивністю перевищує його позитивний вплив приблизно в 2/3 країн з тією чи іншою системою ринкової організації економіки, і лише в 1/3 країн інтенсивність дії ефектів ринку вища, ніж його дефектів). Зокрема, економічні та історичні умови розвитку української національної економіки зараз якраз такі, що в сукупності приводять до негативного результату функціонування національного ринку, а зміна цих умов - справа надто довгострокового порядку. Які ж основні дефекти притаманні ринковій системі саморегуляції економіки?

Дефект 1. Неправильно вважати, що ринкова система завжди за всіх умов і по відношенню до всіх видів продукції здатна тільки найефективнішим (оптимальним) чином розподіляти основні ресурси виробництва між виробниками (окремими виробниками, галузями чи сферами економіки в цілому). Є галузі і сфери економіки, по відношенню до яких ринковий метод розподілу ресурсів є або малоефективним чи зовсім неефективним, або навіть і таким, який не можна ні в якому разі використовувати. З точки зору ефективності використання ринкового методу розподілу ресурсів, національну економіку можна умовно поділити на три великі сфери. **Сфера 1.** Це так званий приватний сектор (сфера) економіки в його класичному розумінні, в якому виготовляються так звані індивідуальні блага чи товари. Індивідуальні блага чи товари - це такі товари, виробництво яких є сильночутливим на індивідуальний попит з боку окремих споживачів. Виготовляються вони в тому випадку, коли існує певний грошовий попит на них, бо саме попит і є індикатором наявності потреби. **Сфера 2.** Це так звана квазісуспільна⁵⁶ сфера (сектор) економіки. В ній виготовляються блага, що є вже слабо (або, в усякому разі, менше) чутливими на індивідуальний попит. Такі блага називаються квазісуспільними. Виробництво цих благ у класичному приватному секторі економіки можна здійснювати лише частково. **Сфера 3.** Це так звана суто суспільна сфера економіки, в якій виготовляються не квазісуспільні (як у попередній сфері), а суто суспільні блага. На відміну від індивідуальних чи квазісуспільних благ ці останні зовсім не реагують на індивідуальний попит. Тому приватний сектор на їх виробництво не буде виділяти ніяких ресурсів.

Роль ринкової системи в розподілі ресурсів у три вищезгадані сфери економіки - приватну,

квазісуспільну й суспільну - є різною. «Квазі» - уявний, несправжній.

В деякі галузі приватного сектору економіки ринкова система може здійснювати або дефіцитне, або надлишкове (інфіцитне) виділення ресурсів. Інфіцитне виділення ресурсів ринковою системою має місце в ті галузі чи окремі виробництва, в яких формуються так звані витрати переливу (побічні витрати), тобто, коли виробник товарів має змогу частину своїх реальних витрат для виробництва цих товарів перекидати на суспільство в цілому або на третю сторону ринкового процесу купівлі-продажу. Чим більші витрати переливу, тим більшу фінансову можливість має виробник певних товарів для розширення виробництва цих товарів (тобто, для надмірного використання ресурсів у своєму виробництві). Дефіцитне виділення ресурсів ринковою системою має місце тоді, коли при виробництві цих товарів (точніше, в процесі їх споживання) формуються так звані вигоди переливу (побічні вигоди чи побічні доходи), тобто вигоди, що не перетворюються в доход виробника (і в ньому не акумулюються), а виступають в якості певних вигод для суспільства в цілому, чи для третіх осіб (тобто не для виробника або споживача певних товарів).

Ринкова система дефіцитне (недостатнє) виділення ресурсів здійснює також у галузі квазісуспільного сектора економіки для формування в цих галузях великих вигод переливу. І зовсім ніяких ресурсів вона не в стані виділити в суто суспільний сектор економіки (управління, національна оборона і національна безпека і т. д.). Як бачимо, розподільча функція ринку діє з різною ефективністю й силою в різних сферах національної економіки.

Дефект 2. Вище ми відзначили, що ринкова система здійснює ефективний розподіл доходів між агентами національної економіки. При цьому зауважили, що мали на увазі економічну сторону проблеми. Це правильно. Але з соціальної точки зору ринкова система не в стані оптимально здійснювати розподіл доходів. В умовах класичного ринкового регулювання економіки (при відсутності державного втручання в ці процеси) завжди матиме місце поглиблена диференціація доходів між різними групами населення. Ця диференціація не обов'язково (що є дуже погано) відображає зміну в участі членів суспільства у виробничому процесі, що зрештою приводить до поглиблення соціальної нерівності.

Дефект 3. Похідним від попереднього дефекту є дефект, існування якого пов'язане з неефективним розподілом не тільки доходів, але й результатів виробництва (суспільного продукту). Правда, в даному разі неефективність слід розуміти не в економічному, а в соціальному плані. Вона поглиблює соціальну нерівність членів суспільства в сфері споживання матеріальних благ (більші можливості для споживання мають члени суспільства з більшими грошовими доходами, які не завжди в класичній ринковій системі правильно відображають рівень економічної активності й ступінь участі у виготовленні благ чи послуг).

Дефект 4. Одним з найсуттєвіших дефектів ринкової системи регуляції економіки є те, що вона не здатна найоптимальнішим чином визначити галузеву й продуктову структуру економіки. Виробництво одних товарів вона робить надмірним (тих, у процесі виготовлення яких формуються вищезгадані витрати переливу), інших - дефіцитним (квазісуспільних чи суспільних благ). Виробництво деяких товарів чи послуг ця система регуляції взагалі не здатна запрограмувати (тобто, включити в суспільний, чи то краще сказати, ринковий "план" виробництва). Як ми вже відзначали вище, ринкова система зовсім не реагує на виробництво суспільних благ.

Дефект 5. Більшість вітчизняних авторів в останній період часу вважають, що ринок дає можливість досягти найвищого рівня ефективності національної економіки. Це правильно, але одночасно він не дозволяє забезпечити ефективне використання всіх ресурсів суспільства. Досвід найрозвинутіших країн світу з ринковою економікою свідчить, що функціонування й регулювання національних економік через ринок супроводжується неповним (неефективним) використанням, по-перше, трудових ресурсів, по-друге, капітальних ресурсів. Цей недолік ринкової саморегуляції економіки має й великі соціальні витрати (а не тільки суто економічні), так як високий рівень безробіття (зверх його природного рівня) негативним чином відбивається на соціально-психологічному кліматі суспільства.

Наявність "дефективного" впливу ринкової системи на функціонування національної економіки змушує доповнювати методи ринкового регулювання (в більшій чи меншій мірі це залежить від специфіки розвитку тієї чи іншої країни) системою методів державного регулювання, яке ставить перед собою двояку мету. По-перше, всебічно посилити позитивну ("ефективну") сторону впливу ринку на функціонування національної економіки. Ця мета реалізується в процесі прове-

дення певної стимулюючої політики держави, спрямованої на посилення основних позитивних функцій ринку. По-друге, дещо (або значно) пом'якшити, згладити, амортизувати негативний вплив ринку, що здійснюється в процесі проведення так званої модифікуючої політики держави, зорієнтованої на усунення (часткове чи повне, частіше всього - перше) негативних наслідків саморегуляції ринкової економіки.

2. Необхідність державного регулювання економіки

Вперше наукове обґрунтування ролі держави в ринковій економіці було зроблено основоположником політичної економії А.Смітом. У своїй праці "Дослідження про природу й причини багатства народів" він стверджував, що: а) держава не повинна втручатися в економіку, бо це веде до порушення дії ринкових механізмів; б) рівновага між пропозицією й попитом на всіх ринках встановлюється за рахунок саморегуляції. "Вільна гра ринкових сил", на думку А.Сміта, створює гармонійний устрій без зовнішнього втручання. Ідеї А.Сміта лягли в основу моделі вільного ринкового господарства. Згідно з цією моделлю, господарюючі суб'єкти приймають свої рішення на ринку незалежно один від одного. Ціни визначаються співвідношенням попиту й пропозиції. Приватна власність захищається й гарантується державою. Планування економічної активності здійснюється децентралізовано окремими господарюючими суб'єктами. Споживачі вільно вирішують, як використати свій дохід. Виробники планують випуск продукції згідно з оцінками попиту на неї. Економічну взаємодію учасників господарського процесу координують ціни. Мотивом дії підприємців є прагнення до максимізації прибутку. Фірми, які тривалий час мають лише збитки, банкрутують і вибувають з ринку. Державі відводяться лише завдання які не вирішує сам ринок. Більш того, держава повинна шляхом відповідного правового регулювання дбати про те, щоб виникло як найменше перешкод функціонуванню вільного ринку.

Проте історичний досвід показав, що в процесі свого розвитку реальні економічні системи все більше віддалялися від ідеальної смітовської ринкової моделі. Практика довела, що ринковий механізм саморегулювання має цілий ряд вроджених вад: 1.Порушення стабільності економічного розвитку, що виникають періодично (економічні кризи). 2.Неможливість на основі "вільної гри ринкових сил" задоволення цілого ряду економічних потреб суспільства. 3. Формується система розподілу, яка породжує соціальну несправедливість. 4.Розвиток процесів монополізації з досить негативними наслідками для системи конкуренції і системи цін та ін. Перш за все ці вади проявилися в Америці - країні, яка найповніше сповідала "вільну гру ринкових сил". З приводу цього в досить популярному підручнику з економіки П.Самуельсона констатується, що, мабуть, Америка ХХ ст. підійшла ближче, ніж будь-яка інша країна, до такого стану, коли ціле століття швидкого економічного прогресу та індивідуальної свободи привели також до періодичних економічних циклів, розкрадання й виснаження природних ресурсів, які не поповнюються, полярності бідності і багатства, розкладання державного апарату й часом до витіснення монополією саморегульованої конкуренції

Практика показала, що виникла істотна розбіжність між теоретичною моделлю й реаліями ринку. Сьогодні на Заході фактично склалося декілька різновидів "ринкових економік" які дещо відрізняються одна від одної. Наприклад, США ближче, ніж інші, стоять до моделі "вільного ринку" (вплив держави на економіку дуже обмежений). Французька модель тяжіє до "державного дирижизму" (досить сильна роль держави в економіці). В Японії панує "корпоративний патерналізм". У Німеччині й Австрії отримала розвиток модель "соціального ринкового господарства".

Практика господарювання показала, що чисто ринковими методами забезпечити високу ефективність сучасного, великого за масштабами, складного та інтегрованого виробництва неможливо. Ринковий механізм у реальному житті все більше доповнюється державним регулюванням. Державна через свою особливу роль у суспільстві за всіх часів тією чи іншою мірою втручалася в економічні процеси. Спочатку це втручання було досить обмеженим і зумовлювалося необхідністю вилучення частини суспільного продукту для утримання державної машини: апарату чиновників державної влади, армії, поліції, судів тощо. Такі утриманські інтереси визначали пасивну роль держави в економіці, тому її іронічно називали "нічним сторожем". Активним регулятором економіки виступав ринок.

Проте в міру розвитку товарного виробництва, його монополізації й ускладнення відтворювальних процесів стали виразно проявлятися обмеження регулюючих можливостей ринкового меха-

нізму. За цих умов виникла об'єктивна необхідність активізації ролі держави в регулюванні економіки. Особливо прискорила цей процес світова економічна криза 1929-1933 років, яка переконливо показала, що ринковий механізм без державного регулювання неспроможний забезпечити макроекономічну стабільність соціально-економічної системи.

Теорії державного регулювання економіки

Заперечення щодо оптимістичної віри А. Сміта в саморегулювання економічних пропорцій за допомогою лише конкуренції виникло давно. Так, Роберт Мальтус у трактаті "Досвід про закон народонаселення" (1798р.) доводив, що при відсутності спеціальних заходів з боку держави неконтрольоване зростання народонаселення приведе до перенаселення й зубожіння суспільства, до краху всієї економічної системи. А К.Маркс у своїй теорії додаткової вартості довів, що механізм "вільної гри ринкових сил", до крайніх меж загострюючи внутрішні суперечності капіталізму, неминуче формує умови переходу до нового суспільного ладу (соціалізму), де макроекономічні пропорції будуть формуватися свідомо.

Згодом, особливо після "великої депресії" 30-х рр., почали виникати цільні теорії державного регулювання ринкової економіки. Одним із визначних теоретиків регульованої економіки був англійський економіст Джон Мейнард Кейнс. У своїй головній праці "Загальна теорія зайнятості, процента і грошей" він обґрунтував об'єктивну необхідність і практичне значення державного регулювання ринкової економіки. Його головним інструментом він вважав фіскальну політику, а найважливішим об'єктом - ресурси інвестицій і процентні ставки. Кейнсіанська концепція зайнятості та стабілізаційної політики тривалий час домінувала в макроекономічних переконаннях більшості економістів, була покладена в основу багатьох моделей державного регулювання економіки країн західного світу в період після другої світової війни.

Слід зазначити, що господарський механізм, який поєднував у собі і ринкові, і державні форми господарювання, дав досить відчутні результати. Вони можуть бути проілюстровані за трьома основними напрямками. 1. Відносно високими темпами йшло економічне зростання. Так, щорічно ВВП у країнах Західної Європи зростав у період 1961-1973 років в середньому на 5%. 2. Відбулися істотні якісні зміни в економіці. Капіталізм за цей період перейшов від екстенсивного до інтенсивного шляху розвитку, досяг серйозної економії усіх видів матеріальних ресурсів. Різко зросла продуктивність суспільної праці. Почалася велика структурна перебудова господарства на основні засвоєння досягнень НТР. 3. Відбулася певна стабілізація соціальних відносин. І саме тому, що держава стала могутнім господарюючим суб'єктом в економічному процесі, її питома вага в національному доході в більшості промислово розвинутих країн досягла 50%.

Проте з середини 70-х - початку 80-х рр. у більшості країн з ринковою економікою склалася принципово нова господарська ситуація. Розгорнулися процеси інфляції, сили економічного зростання втратили динамічність. Це привело до скорочення інвестицій, падіння продуктивності праці й виникнення масового безробіття. Інфляція та безробіття посилили соціальне напруження в суспільстві. Здавалося б, саме держава, яка набрала силу в попередній період, повинна розрядити цю ситуацію. Проте відбулося несподіване: держава виявилася неспроможною подолати проблеми, що виникли. В капіталістичному суспільстві настало глибоке розчарування державою, і в цьому проявилася своєрідна діалектика розвитку господарського механізму капіталізму. В минулому причиною нестабільності були дефекти ринкової системи координації. Тепер же з'ясувалось, що джерелом нестабільності виступила сама держава. Це викликало недовіру до теорії Кейнса й призвело до виникнення альтернативних макроекономічних концепцій, зокрема монета риз му, теорії раціональних очікувань, теорії економіки пропозиції.

Істотне розходження кейнсіанських і монетаристських поглядів існує в питанні внутрішньої стабільності економіки. Монетаристи вважають, що гроші відіграють набагато більшу роль для визначення стану ринкової економіки й відстоюють суто грошову концепцію причин інфляції. На їхню думку, державне регулювання лише посилює диспропорції в економіці. Для реалізації грошово-кредитної політики монетаристи пропонують "монетарне правило", згідно з яким грошова пропозиція збільшується лише відповідно до довгострокового зростання реального обсягу виробництва. Елементи монетаризму можна спостерігати в економічній політиці Росії, а також України.

Теорія раціональних очікувань набула поширення з середини 70-х рр., коли в економіці одночасно виникли високі рівні інфляції й безробіття, тобто стагфляція⁵⁸. Ця теорія виходить з того, що всі ринки є високонкурентними, рівноважні ціни швидко пристосовуються до нових ситуацій,

зарплата й ціни можуть як підвищуватися, так і знижуватися. Ринкові суб'єкти поведуться раціонально, в очікуванні зростання цін розширюється ринковий попит, стимулюючи нове зростання цін. Таким чином, теорія раціональних очікувань стверджує, що коли люди реагують на очікувані результати стабілізаційної політики, то ефективність її зводиться до нуля.

Теорія економіки пропозиції пояснює стагфляцію державним втручанням в економіку, зростанням податків, що негативно впливають на стимули праці. Спираючись на класичну теорію "вільної гри ринкових цін", представники теорії "економіки пропозиції" виступають на підтримку великих скорочень податків, розглядаючи це як умову стимулювання заощаджень та інвестицій.

Розглянуте переконує в тому, що вільний ринок через свої суперечності в реальному житті не існує. Спроби побудувати його схожі на спроби сконструювати вічний двигун. Відстоювати новий ринок у сучасних умовах, за словами відомого американського економіста Д.Гелбрейта, можуть лише люди з психічними відхиленнями.

Ринок, особливо сучасний, регулюється державою. Чим це зумовлено? В яких межах державне регулювання допустиме? Якими методами і в яких формах воно здійснюється?

3. Економічні функції держави та межі регулювання

Економічні функції держави

Необхідність державного регулювання економіки зумовлена її економічними функціями. Що це за функції? В принципі їх безліч. Але є основоположні, що служать базою для аналізу економічної ролі держави. Серед них американські автори підручника "Економіка" К.Р.Макконнелл і С.Л.Брю виділяють:

1. Забезпечення правової бази й суспільної атмосфери з метою сприяння ефективному функціонуванню ринкової системи.
2. Захист конкуренції.
3. Перерозподіл доходу й багатства.
4. Корегування розподілу ресурсів з метою змін структури національного продукту.
5. Стабілізація економіки, тобто контроль за рівнем зайнятості і інфляції, а також стимулювання економічного зростання.

Деякі українські економісти ставлять наголос на 9 функціях:

1. Розробка й затвердження правових основ економіки.
2. Визначення мети й пріоритетів макроекономічного розвитку.
3. Реалізація соціальних цінностей.
4. Регулювання економічної діяльності, спрямоване на вирівнювання сукупного попиту, й пропозиції.
5. Захист конкуренції.
6. Перерозподіл доходів, спрямований на усунення надмірних відмінностей у рівні доходів, властивих ринковій системі.
7. Фінансування суспільних благ і послуг.
8. Регулювання зовнішньоекономічних відносин і валютного ринку.
9. Стабілізація економіки, яка забезпечує повну зайнятість і стабільний рівень цін⁶⁰.

Хоча економісти називають неоднакову кількість економічних функцій держави в умовах ринку, проте суть їх в принципі зводиться до одного: в сучасному суспільстві є багато соціально-економічних проблем, непідвладних ринку, можливе лише при державному втручанні.

Межі регулювання

Отже, питання про необхідність державного регулювання економіки сумніву не викликає. Сучасна великомасштабна й багатofакторна економічна система просто не може ефективно функціонувати без суттєвого доповнення ринкового механізму механізмом державного регулювання. Але в яких межах держава "має право" втручатися в економічні процеси? Теоретично можна говорити про мінімально необхідні й максимально допустимі межі. В реальному господарюванні розмежувати їх практично неможливо тому, що навіть система вільної конкуренції не "працює", якщо держава не бере на себе відповідальності за правильну організацію грошового обігу, задоволення частини колективних потреб людей, компенсацію, ліквідацію або недопущення негативних ефектів ринкової поведінки. Така сума функцій - максимум того, що повинна робити держава в умовах "вільного ринку". Одночасно це й мінімум того, чим слід займатися державі в реальній ринковій еко-

номіці. А що ж у ній є максимум?

1. Почнемо з того, що ринок визнає лише один варіант розподілу доходів, один критерій справедливості. Справедливим визнається будь-який доход, отриманий в результаті конкуренції. Отже, справедливими, згідно з цим критерієм, є високі доходи тих, хто досягнув успіхів у конкуренції, й низькі доходи тих, хто потерпів фіаско. Причому до уваги не беруться ті обставини, що збанкрутувати можна не лише в результаті своєї малоефективної праці, а і в результаті прорахунків уряду (що для вітчизняних умов зараз є досить суттєвим), структурної перебудови економіки, незахисності від іноземних конкурентів тощо. З позиції ринкової етики тут все абсолютно справедливо. Окрім цього, в механізм ринкового розподілу не потрапляють громадяни, зайняті у фундаментальній науці та управлінні й утримувані державою, а також інваліди, діти, літні люди, для яких головними джерелами існування залишаються власні заощадження або благодійні фонди. Щоб запобігти соціальній напрузі й забезпечити мінімум соціальної справедливості, держава повинна регулювати ці процеси.

2. Чисто ринковий розподіл не гарантує невід'ємного соціально-економічного права людини на певний стандарт добробуту, який забезпечує їй достойне існування незалежно від форм і результатів діяльності. А без дотримання прав людини не може бути ні сучасного демократичного суспільства, ні його економіки. На виявлення того факту, що розподіл доходів, справедливий з точки зору законів ринку, явно несправедливий з позицій загальнолюдських - в країнах з розвинутою ринковою економікою пішло багато часу. Причому процес цей супроводжувався досить гострими соціальними конфліктами. Але врешті решт він завершився розширенням економічних функцій держави, яка активно включилася в перерозподіл доходів.

3. Від механізму ринку не слід чекати дотримання й інших соціально-економічних прав людини, зокрема, права на працю для тих, хто може й хоче працювати. Це ставить перед державою питання регулювання ринку робочої сили з метою підтримання "повної" зайнятості, скорочення вимушеного безробіття, матеріальної забезпеченості людей, які не за своєю волею втратили робочі місця. Необхідно також дбати про встановлення мінімальних, таких, що забезпечують виживання, рівнів оплати праці для тих, хто працює.

4. Як свідчить досвід розвинутих країн, ринковий механізм, стимулюючи ефективно використання поточних досягнень НТП, неспроможний самостійно забезпечити стратегічні прориви в галузі науки і технології, глибоку структурну перебудову виробництва. Ринок не дає належного ефекту в ситуаціях, коли є потреба в здійсненні великих інвестиційних проектів з тривалими строками окупності, високим ступенем ризику й невизначеністю щодо майбутньої норми прибутку. Звичайно й тут не обійтися без участі держави, що втілюється в стимулюванні НТП і структурній політиці.

5. Світовий досвід показав, що в генах ринкової економіки закладені такі важкі хвороби, як інфляція й монополізм. Тому вона постійно потребує державної антиінфляційної й антимонопольної профілактики.

Такі в загальних рисах верхні, максимально допустимі межі державного втручання в економіку. Ці межі досить широкі для того, щоб розумний симбіоз державного регулювання й ефективного працюючого механізму ринку зміг вирішити основні соціально-економічні проблеми сучасного суспільства. Якщо ж держава намагається робити більше, ніж їй відміряно ринковою економікою, то якими б добрими намірами вона не керувалася, це, як правило, деформуючи ринкові процеси, веде до падіння ефективності виробництва. Тоді, рано чи пізно, виникає необхідність роздержавлення економіки, тобто позбавлення її від надмірної державної опіки.

Наголошуючи на тому, що втручання держави в економічні процеси повинно мати певні межі, не слід розуміти ці межі як раз і назавжди дані, як такі, що їх можна визначити на всі випадки життя. Практика показує, що державне регулювання лише тоді є ефективним, коли межі його визначаються конкретними умовами функціонування ринкової системи, а не намірами тих чи інших державно-бюрократичних структур. А це означає, що вони повинні бути рухливими, тобто розширятися тоді, коли ринок не справляється з тими чи іншими проблемами, й звужуватися, якщо ринок успішно їх вирішує. Практика розвинутих країн світу підтверджує цей висновок. Так, реагуючи на кризу 1929-33 рр., капіталізм намагався вирішити проблему стабілізації економіки в першу чергу за рахунок посилення державного втручання в економіку. Тепер же пошуки його йдуть, в основному, в напрямку скорочення розмірів державної власності й згортанні державного регулювання.

Розглянуте вище дає можливість звести економічні функції держави в ринковій економіці до

трьох основних груп.

Перша - розробка, прийняття й організація виконання господарського законодавства (правова основа підприємництва, оподаткування, банківської системи тощо).

Друга - забезпечення умов нормальної роботи ринкового механізму (демонополізація економіки, антиінфляційна політика, підтримка державних фінансів у бездефіцитному стані, стабільність грошового обігу і т.д.).

Третя - забезпечення вирішення економічних проблем, які ринковий механізм вирішити неспроможний або вирішує їх не досить ефективно (екологічні, соціально-економічні, проблема справедливого розподілу доходів, НТП, структурні зрушення в економіці, міжнародний поділ праці тощо).

4. Система державного регулювання економіки.

Свої економічні функції держава реалізує через цілу систему впливу на соціально-економічні процеси. Ця система включає певні методи й регулятори, за допомогою яких здійснюється цей вплив. Виділяються такі методи регулювання й планування.

Регулювання - це система централізованих заходів, які проводить держава з метою утримання економічної системи в даному стані або забезпечення її розвитку на перспективу. Розрізняють короткострокове або поточне й довгострокове регулювання.

Короткострокове регулювання, яке широко стало застосовуватись на Заході в передвоєнні й особливо повоєнні роки, - це комплекс антикризових та антициклічних заходів держави, спрямованих на пом'якшення наслідків економічних криз, згладжування циклічного характеру розвитку економіки в цілому. Характерною рисою короткострокового регулювання є те, що воно являє собою оперативне реагування на виникнення й розвиток кризових явищ, а тому заздалегідь не планується.

Безпосередніми об'єктами поточного регулювання є попит і пропозиція, тобто вплив на них за допомогою певних економічних інструментів, які знаходяться в розпорядженні держави: політика прискореної амортизації, субсидії, державна допомога окремим фірмам чи галузям, державне регулювання норми процента, державна закупівля продукції тощо.

Довгострокове державне регулювання здійснюється у формі економічного програмування. На сьогодні це найбільш розвинута й поширена форма державного втручання в економіку й соціальні процеси в розвинутих країнах світу. Програмування, на відміну від емпіричного (поточного) регулювання, характеризується більшою мірою узгодженості часткової планованості, властивій окремим господарствам (фірмам, підприємствам) з макроекономічним регулюванням відтворювальних процесів. А це означає певне скорочення сфери стихійності й зростання свідомого цілеспрямованого впливу на економічні процеси.

Програмування може бути кон'юнктурним і структурним. **Кон'юнктурне** програмування спрямоване на регулювання процесу відтворення через маніпулювання господарською кон'юнктурою з метою одночасного досягнення чотирьох макроекономічних показників: стабільності цін, сталих темпів економічного розвитку; повної, з позицій капіталу, зайнятості; збалансованості платіжного балансу.

Методи досягнення цієї мети можуть бути найрізноманітніші. Зокрема, кейнсіанці та некейнсіанці пропонують стимулювати економічний розвиток шляхом **впливу на попит**. Роль головних інструментів, згідно з їх рекомендаціями, повинні відігравати податково-бюджетне регулювання та дефіцитне фінансування економіки. Більшість країн Заходу, використовуючи ці рекомендації, здійснювали довгострокові програми розвитку й структурної перебудови економіки до середини 70-х рр.

З кінця 70-х рр. широко стали застосовуватись моделі державного регулювання економіки, рекомендовані представниками консервативного та неоконсервативного напрямку в політекономії. Суть їх у спрямованості державного регулювання на пожвавлення пропозиції. Зокрема, на думку неоконсерваторів досягнення високих темпів реального економічного розвитку можливе лише за умови стабільності грошового обігу, надання кредитно-грошовій політиці пріоритетного значення. Такі моделі державного регулювання економіки характерні для Швеції, Німеччини, Нідерландів та інших країн Європи.

Основою **структурного програмування** становить кон'юнктурне програмування, доповнене

програмами економічного й соціального розвитку. Воно передбачає: а) наявність зрілого державного сектора в галузі виробництва або в кредитно-грошовій сфері; б) високий ступінь взаємодії приватного та державного секторів; в) значний ринок державного споживання. Залежно від наявності перелічених факторів та національних особливостей структурне програмування може бути частковим або повним.

Часткове програмування спрямоване на регулювання співвідношення між попитом і пропозицією в окремих сферах і галузях економіки (галузеві та регіональні програми економічного й соціального розвитку).

Повне (власне структурне) програмування передбачає зміну співвідношень між різними галузями економіки. У кожній країні цей процес має свої особливості. У ФРН, наприклад, державна структурна політика не набула форм загальнонаціонального економічного регулювання через визнану слабкість державної економіки. У Франції ж, навпаки, наявність розвинутого державного сектора зумовила широке застосування прямих форм регулювання економіки.

Вищою формою регулятивного впливу з боку держави на соціально-економічні процеси з метою підвищення їх ефективності є планування. **Планування** - це головний інструмент свідомого використання вимог економічних законів з метою встановлення необхідної пропорційності в розвитку суспільного виробництва. Тобто, це конкретна форма реалізації об'єктивної необхідності погодженого, збалансованого розвитку всіх галузей й регіонів народногосподарського комплексу, всіх сфер суспільного виробництва. Слід розрізняти планоірність і планування.

Планоірність - це об'єктивна необхідність у свідомому, плановому встановленні необхідної пропорційності в процесі функціонування різних елементів економічної системи з метою забезпечення її високої ефективності.

Планування - це свідома діяльність людей, які спираються на знання вимог економічних законів у процесі розробки й реалізації планових завдань розвитку економіки.

Матеріальною основою макроекономічного планування є два компоненти: а) високий рівень усупільнення виробництва; б) суспільна або державна форма власності. Тому реальне або повне планування економічної системи можливе лише в суспільстві, де панує суспільна власність на засоби виробництва. Виходячи з цього, слід розрізняти планування індикативне й директивне.

Індикативне (рекомендаційне) планування характерне для країн Заходу. Його показники не є всеосяжними, оскільки вони обов'язкові тільки для підприємств державного сектора. Для приватних господарств вони мають лише характер рекомендацій (пропозицій).

Директивне планування полягає в тому, що державні планові органи визначають загальнодержавні потреби, збалансовують їх з наявними ресурсами й за допомогою обов'язкових для виконання завдань забезпечують реалізацію розроблених планів. Директивне планування застосовувалось у колишніх країнах соціалістичної системи.

Загальна тенденція, характерна для сучасної світової цивілізації, - це поступове крокування від стихійного регулювання економічних процесів за допомогою лише ринкового механізму до їх свідомого узгодження шляхом регулювання, а в міру усупільнення виробництва й зміцнення державного сектора в економіці - до індикативного, а згодом і до повного планування. Тому сучасні економічні системи (особливо в розвинутих країнах світу) різняться не наявністю чи відсутністю плановості (вона властива практично їм усім), а масштабами її поширення та методами практичного здійснення.

У процесі впливу на економічну систему з метою підвищення її ефективності держава застосовує ряд регуляторів.

Необхідність і межі використання окремих форм регулювання, а також методів, за допомогою яких вони реалізуються, визначаються прийнятою концепцією державного втручання в економіку, а також метою соціально-економічного розвитку кожної країни. Так, у таких країнах, як США, Англія, Канада, держава в основному спирається на бюджетно-додаткову й грошово-кредитну системи. При цьому найбільш активну роль виконує грошово-кредитний механізм, який відповідає теорії монетарному. Найбільш широко форми державного регулювання економіки застосовуються в країнах, які дотримуються концепції економічного дирижизму. Тут, поруч з бюджетно-податковими й ціновими формами, важливу роль виконує індикативне планування, за допомогою якого держава впливає на економіку не методом директивних завдань, а на основі координації господарської діяльності всіх її суб'єктів та забезпечення їх інформацією про мету та пріоритети соціально-

економічного розвитку країни. Допускається інколи й пряме втручання держави в економіку через механізм індикативних планів. Так у Франції для задоволення загальнодержавних потреб у рамках державного сектора економіки застосовується плановий контракт, а в приватному секторі - держзамовлення. (Що, до речі, практикується і в Україні). У багатьох країнах державне регулювання економіки здійснюється за допомогою механізму заробітної плати. В його основі лежать закони про працю, які регламентують певний рівень соціальних гарантій трудящих: мінімальний розмір заробітної плати, умови призначення допомоги по безробіттю, розмір пенсій і трудовий стаж, необхідний для її одержання, тривалість оплачуваної відпустки та ін.

5. Формування системи державного регулювання економіки України

Вихідні умови

Положення, розглянуті вище, дають загальне уявлення про роль держави в ринковій економіці. Тепер же необхідно перейти від загального до конкретного й показати, як формується система державного регулювання економіки в Україні, чи відповідає вона науковим стандартам і досвіду країн, які вже пройшли цей шлях.

Система державного регулювання ринкової економіки в Україні формується в складних і нестандартних умовах. Нестандартних тому, що країни, в яких ця система діє ефективно, формували її в процесі розвитку й вдосконалення свого соціально-суспільного ладу (капіталізму). Ми ж здійснюємо це в умовах руйнування командно-адміністративного соціалізму й первісного нагромадження капіталу. Через відсутність аналогів неможливо таку систему в когось скопіювати (хоча деякі політики настирливо нав'язують Україні західні моделі), а тим більше створити її водночас, згідно з якоюсь, хоча й ідеально розробленою програмою.

Для того, щоб Україна мала ефективну систему державного регулювання економіки, необхідно: по-перше, визначити соціально-економічний статус суспільства, яке ми будемо; по-друге, концептуально визначити місце держави в економічних процесах. Що стосується другого, то мається на увазі визначення мети, заради якої держава втручається в економічні процеси. Мета передбачає вибір засобів, за допомогою яких вона може бути найбільш ефективно досягнута. Засоби приводяться в дію певним механізмом, який повинен бути закладений у концепцію. І, нарешті, визначити в інтересах кого, яких верств населення держава повинна здійснювати регулювання економіки.

На жаль, сьогодні ці принципи питання залишаються відкритими, тому й формування системи державного регулювання економіки носить спорадичний характер. В ній ми, наприклад, бачимо спроби застосувати майже всі можливі форми державного регулювання економіки, але не бачимо системи й ефекту. Навпаки, практично будь-яка спроба держави втрутитися в економічні процеси, що відбуваються в країні, породжує антиефект. Ситуація ускладнюється ще й тим, що економіка України переживає глибоку кризу.

Як же фактично ця система формується?

Реалії

1. Вихідним інструментом державного регулювання економіки є планування. Ринкова економіка, як показує досвід країн Заходу, сприймає лише індикативне планування. Отже, необхідно було здійснити плавний перехід від директивного планування до індикативного. Такий план, з одного боку, є для всіх господарських суб'єктів орієнтиром при виборі пріоритетних напрямів їх діяльності, з іншого - ідеологічною платформою для переналагодження системи державного регулювання економіки.

Проте ця робота знаходиться в найпочатковішій стадії. Так, розроблений на 1993р. індикативний план залишився документом лише для вузького кола спеціалістів і міністерських структур. Ступінь впливу його на економіку не міг бути суттєвим й тому, що, по-перше, його пріоритети й мета недостатньо пов'язувалися з системою економічних показників. По-друге, проект його був поданий з великим запізненням (квітень 1993р.). По-третє, при плануванні державної власності директивне планування ще не вичерпало своїх можливостей. По-четверте, на 1994-1997 рр. навіть такого плану не було.

2. Серед економічних регуляторів центральне місце посідає державний бюджет. Через бюджетний механізм держава має можливість безпосередньо брати участь у перерозподілі національного доходу, а отже вирішувати соціально-економічні та інші проблеми, які не вирішує ринок. На

жаль, слід констатувати, що цей важливий інструмент не вмонтовано в єдину систему державного регулювання економіки через те, що, по-перше, не відпрацьований досі механізм розробки й виконання державного бюджету, по-друге, величезний бюджетний дефіцит робить його просто недейовим.

3. У тісному зв'язку з бюджетом повинна працювати податкова система. При її формуванні враховується здатність податків виконувати дві взаємопов'язані функції: фіскальну й стимулюючу. Держава через рівень оподаткування, порядок підрахування податкової бази й систему податкових пільг та обмежень визначає, з одного боку, величину доходів державного бюджету, з іншого, спрямовує ділову активність господарських суб'єктів і окремих громадян у відповідності з цілями й пріоритетами соціально-економічного розвитку країни.

Нині в Україні законодавчо встановлено податкову систему, яка передбачає поділ податків на центральні й місцеві. Проте відсутність чіткої податкової концепції породжує, по-перше, часту зміну ставок податків, баз оподаткування, податкових пільг, що негативно впливає на розвиток підприємництва, по-друге, в умовах наростаючої соціальної напруги й дефіциту державного бюджету тенденцію до розширення фіскального характеру оподаткування.

4. В особливо складних умовах формується грошово-кредитна система України. Створення національного банку, системи комерційних банків, страхових компаній та інших кредитно-фінансових установ поки що не привело до нормалізації грошового обігу, зниження інфляції. Навпаки, отримавши свободу, нові комерційні фінансові та кредитні установи, націлившись на прибуток будь-якою ціною, посилили нестабільність економіки. Залишається нерозв'язаною проблема взаєморозрахунків між підприємствами, потребує істотного корегування кредитна політика Національного банку.

5. З низькою ефективністю працює система державного регулювання цін. Чому? Тому, що, по-перше, було переоцінено саморегулюючу здатність ринку і з самого початку була послаблена регулююча роль держави. В результаті форсована лібералізація цін вилілася в звичайнісіньку конфіскаційну грошову реформу. По-друге, державне цінорегулювання спрямоване не на усунення факторів, що породжують ціновий вибух, а на боротьбу з його наслідками, головним чином на запобігання соціальним конфліктам, тобто державне цінорегулювання носить реєструючий (в основному популістський) характер. Корені ж цінового вибуху знаходяться в базових галузях економіки. Тому, щоб приборкати інфляцію, необхідно цінове регулювання починати з продукції саме таких галузей, як основні види сільгоспсировини, паливно-енергетичні ресурси, метал, тісно пов'язуючи його з механізмом оплати праці.

Формування ринкової економіки гостро ставить проблеми соціального захисту населення. Викликано це, в основному, двома факторами. По-перше, ринок, про що мова йшла раніше, сам по собі є байдужим до соціальних питань. По-друге, непродумана й поспішна капіталізація економіки України породила додаткові ускладнення цієї проблеми.

Лекція №14. НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХОД І ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ.

ПЛАН

1. Сутність національного доходу та фактори його зростання.
2. Поділ і перерозподіл НД.
3. Фонд споживання. Доходи населення та заробітна плата.
4. Суспільні фонди споживання. Соціальна інфраструктура в країнах Заходу. Види доходів та рівень життя
5. Сутність і форми нагромадження, його джерела і фактори.
6. Діалектичний зв'язок між нагромадженням і споживанням. Норма нагромадження й ефективність капіталовкладень.

1. Сутність національного доходу та фактори його зростання.

Сутність національного доходу.

Результатом національного виробництва, як було з'ясовано раніше, виступає суспільний продукт. Вартість його складається з двох частин: 1) старої перенесеної вартості (С) й 2) нової вартості, створеної в процесі виробництва даного продукту (V+m). Стара перенесена вартість повертається знову до виробництва у вигляді фонду заміщення (на відновлення спожитих засобів виробництва), що забезпечує просте відтворення, а новоутворена вартість, яка отримала назву **національного доходу**, використовується суспільством на особисте споживання й розвиток виробництва. **Отже, національний дохід по суті - це нова, створена суспільством за певний період часу (рік) вартість.** Кількісно національний дохід - це різниця між сукупним суспільним продуктом і фондом заміщення. Національний дохід має як вартісну, так і натурально-речову форми. **За вартістю** він становить сукупність чистого продукту всіх галузей виробництва. **За натурально-речовою формою** національний дохід складається насамперед з усіх вироблених у суспільстві за рік предметів особистого споживання, а також тієї частини виготовлених за цей час засобів виробництва, яка використовується для розширеного відтворення.

Величина національного доходу - це один з найважливіших макроекономічних показників. Він найбільш повно дає уявлення про рівень економічного розвитку країни, а також про її потенційні можливості забезпечувати добробут населення й вирішувати соціальні проблеми. А точніше - це той економічний ефект, який досягається суспільним виробництвом на тому чи іншому етапі його розвитку.

Західна економічна наука (і це знайшло відображення в системі національних рахунків (СНР) розглядає національний дохід як суму доходів, отриманих учасниками суспільного виробництва. Мова про це йшла в попередній темі. В нашій економічній теорії і практиці національний дохід поки що розуміється (до повного введення в практику СНР) як заново утворена вартість **у галузях матеріального виробництва.**

Не слід змішувати національний дохід з національним багатством. Національний дохід, як було визначено, - це сума новоствореної вартості за рік. **Національне багатство** - це сукупність матеріальних благ, створених працею людей за весь період існування країни, розвіданих природних ресурсів і нагромаджених культурних та духовних цінностей.

Фактори зростання НД.

Виходячи з того значення, яке має національний дохід, суспільство завжди зацікавлене в його зростанні. Від чого ж воно залежить? Визначаючи національний дохід як нову вартість, створену в галузях матеріального виробництва, можна вважати, що всі ті фактори, які сприяють підвищенню ефективності виробництва або збільшенню його обсягів, є в той же час і факторами зростання національного доходу.

1. **Кількість праці, затраченої в сфері матеріального виробництва.** Чим більше праці витрачається суспільством впродовж року у виробництві, тим більшим є й національний дохід. Причому збільшення кількості праці може бути досягнуто: а) шляхом збільшення кількості працюючих у виробництві; б) шляхом продовження робочого дня; в) шляхом підвищення інтенсивності праці. Перші два шляхи є характерними для країн слаборозвинутих і постсоціалістичних. У країнах високорозвинутих (посткапіталістичних) кількість праці, зайнятої у сфері матеріального виробництва, зростає переважно за рахунок підвищення інтенсивності праці.

2. **Підвищення продуктивності праці.** Це найважливіший фактор зростання національного доходу. Хоча підвищення продуктивності праці не збільшує національний дохід у вартісному вираженні, він зростає в натуральному обсязі, тобто, та ж вартість буде втілюватись у більшій масі різноманітних споживних вартостей.

3. **Економія на постійному капіталі.** Цей фактор, як і попередній, впливає не на вартісний, а на фізичний (натуральний) обсяг національного доходу.

Приклад. При заданій кількості засобів виробництва (С) на суму 50 млрд. грн. заплановано виробити 100 тис. одиниць суспільного продукту. Припустимо, що в процесі виробництва в результаті більш раціонального використання сировини й матеріалів, інтенсивнішого використання виробничих потужностей витрати постійного капіталу на одиницю продукції були зменшені на 25%. У такому випадку, при заданій кількості постійного капіталу, буде вироблено не 100 тис. одиниць суспільного продукту, а 133,3 тис, отже, більшим буде й національний дохід.

2. Поділ і перерозподіл НД.

Розподіл НД.

Суспільство, якщо воно хоче продовжувати існувати, не має права використовувати вироблений річний сукупний продукт на особисте споживання. Частина продукту, яка відшкодовує спожиті засоби виробництва, повинна повернутись у виробництво й тим забезпечити його безперервність. Це так звана стара вартість, яка існувала до початку даного процесу виробництва у вигляді певної кількості сировини, палива, допоміжних матеріалів і знарядь праці. І лише те, що створюється впродовж року заново, що ми назвали національним доходом, може піти на задоволення особистих потреб громадян і нагромадження.

Отже, національний доход - це джерело, яке забезпечує існування й розвиток суспільства. Тому, щоб задовольнити потреби різних категорій учасників суспільного виробництва, а також нагромадження, його необхідно розподілити. Причому розподілити оптимально тому, що пропорції поділу національного доходу безпосередньо впливають на особисті та сімейні доходи, зумовлюючи матеріальний та соціальний статус окремих людей та соціальних груп. Від пропорцій розподілу національного доходу залежать і темпи економічного розвитку країни. Як же цей розподіл відбувається?

Розподіл національного доходу виступає як сукупність відносин, що виникають з приводу новоствореної вартості між безпосередніми учасниками її виробництва - власниками факторів виробництва (капіталу, праці, землі, інтелекту). На рівні первинних господарських ланок (підприємств, фірм) у процесі розподілу національного доходу утворюються такі специфічні форми доходів.

Розглянуті доходи називаються **первинними** або основними. Водночас їх можна назвати й **факторними**, оскільки кожен з них пов'язаний з певним фактором виробництва. У привласненні тієї чи іншої специфічної форми доходу й відбувається економічна реалізація власності на даний фактор виробництва.

В результаті розподілу національного доходу утворюються доходи безпосередніх учасників сфери матеріального виробництва.

Перерозподіл НД.

Але ж, як нам відомо, існує також сфера нематеріального виробництва. Звідки ж її учасники отримують свої доходи? Ці доходи формуються в результаті перерозподілу національного доходу, під яким розуміється сукупність економічних відносин між учасниками сфери матеріального виробництва й представниками нематеріальної сфери з приводу вторинного привласнення національного доходу.

Отже, первинні доходи не залишаються повністю в розпорядженні суб'єктів виробництва, а частково трансформуються в так звані **вторинні** або **похідні** доходи учасників нематеріальної сфери. Механізм перерозподілу національного доходу є однією з найважливіших підсистем національної економічної системи. Він включає в себе найрізноманітніші канали, по яких первинні доходи трансформуються у вторинні. Набір цих каналів залежить від ступеня розвитку економіки.

У сучасних економічних системах похідні доходи реалізуються також через виплати із соціального страхування, стипендії, проценти по вкладах, виграші по облігаціях тощо.

У результаті розподілу та перерозподілу національного доходу в усіх групах населення, підприємствах та установах утворюються кінцеві доходи, з реалізацією яких пов'язана заключна стадія руху національного доходу - його використання.

Використання національного доходу здійснюється в процесі споживання й нагромадження.

3. Фонд споживання. Доходи населення та заробітна плата.

Фонд споживання.

Кінцевим пунктом будь-якого виробництва є споживання. Споживання завершує виробництво, воно ж є й вихідним пунктом нового виробництва. При цьому слід розрізняти два види споживання: **виробниче** (споживання знарядь і предметів праці в процесі виробництва переважно з фонду заміщення), яке було розглянуто раніше, й **особисте** (споживання товарів народного споживання й послуг з національного доходу), про що мова піде тепер.

Споживання національного доходу утворює так званий **фонд споживання**. У вартісній фор-

мі фонд споживання - це сума всіх доходів населення, які використовуються на придбання товарів народного споживання, послуг, духовних та соціальних благ, а також надходження в заклади й організації сфери нематеріального виробництва, що обслуговують населення. В **натурально-речовій формі** фонд споживання - це маса матеріальних, духовних та соціальних благ, призначених для споживання та обслуговування процесу споживання.

Відповідно до такого змісту фонд споживання виконує певні **функції**: а) задоволення нормальних поточних потреб людей (без чого неможливе просте відтворення людства); б) задоволення зростаючих потреб людей у зв'язку з абсолютним приростом населення (інакше неможливе розширене відтворення людського суспільства); в) задоволення потреб додаткової робочої сили, що надходить у виробництво в зв'язку з його розширенням. Причому мова йде не лише про задоволення особистих потреб у споживанні, а й про обслуговування населення культурно-освітніми та учбово-науковими закладами, службами охорони здоров'я, управління і т.д.

Названі функції зумовлюють **структуру** фонду споживання.

Найбільшу питому вагу у фонді споживання займає особисте споживання населення. Зокрема, в 1990р. в Україні воно складало 85,3%. У сучасних умовах, коли йде звуження соціальних функцій держави (скорочуються видатки з державного бюджету на обслуговування населення й утримання закладів науки, культури, освіти, охорони здоров'я тощо), питома вага особистого споживання у фонді споживання зростає. Так, у 1996р. вона сягнула вже за 90%.

Доходи населення.

Доходи - це грошові або натуральні надходження, які має населення для задоволення своїх потреб. Доходи за характером надходжень поділяються на **економічні й соціальні**. Як це слід розуміти?

Економічними доходами є такі доходи, які отримуються на основі права власності на певний фактор виробництва: робочу силу, засоби виробництва, землю, грошовий капітал, інтелект. Ці доходи виступають як економічна форма реалізації права власності на капітал для своїх власників.

Ще на початку минулого століття (1803р.) у праці "Трактат політичної економії" французький економіст Жан-Батист Сей (1766-1822рр.) виступив з теорією трьох факторів виробництва: праця, земля, капітал. Згідно з цією теорією кожному з названих факторів відповідає своя форма доходу: праці - заробітна плата; капіталу - прибуток; землі - рента.

Теорія факторів виробництва створена була на спростування висновку, зробленого ще А.Смітом про те, що творцем усіх цінностей є праця ("праця - батько багатства") - Ж.Б.Сей довів, що окрім праці, така ж роль у створенні багатства належить також капіталу й землі. І в цьому аспекті теорія трьох факторів виробництва не витримує критики. Але якщо розглядати працю, капітал і землю не як абстрактні фактори виробництва, як це робить Сей, а з позицій власності, то можна стверджувати, що в умовах ринкової економіки власність на ці фактори (треба додати тільки до них ще один сучасний фактор - інтелект) породжує право на привласнення вищезазначених форм доходу.

Проте з такого висновку не повинно складатися враження, що існує багато джерел доходів (як факторів виробництва). Доходи дійсно виступають у найрізноманітніших формах, але джерело в них усіх одне - праця. Праця створює нову вартість (національний доход), яка й розподіляється між членами суспільства в найрізноманітніших формах залежно від власності на той чи інший фактор виробництва.

Соціальними доходами називаються такі, які надходять від держави через суспільні фонди споживання, трансфертні платежі тощо, незалежно від трудового внеску або участі в підприємницькій діяльності. Формами таких доходів можуть бути: компенсації безробітним, виплати по соціальному страхуванню, допомоги малозабезпеченим, багатодітним, пенсії тощо.

За способом привласнення всі доходи в країнах Заходу прийнято поділяти на дві групи: **трудові** - одержані від участі в праці та підприємницькій діяльності й **нетрудові**, які не залежать від трудових зусиль (дивіденди, проценти, доходи від власності і т.д.). Ця класифікація поступово починає входити і в нашу економічну практику в міру формування приватного сектора економіки.

У реальному житті конкретними каналами, по яких наповнюється вартісний зміст фонду споживання, є заробітна плата, доходи від підприємництва й суспільні фонди споживання.

Заробітна плата.

Заробітна плата виступає основною формою розподілу частини національного доходу, що йде

на споживання. Що ж ми під нею розуміємо? В загальному (а тому поверховому) визначені заробітна плата - це сума грошей, яку наймач виплачує робітникові за виконану роботу згідно з їх взаємною домовленістю.

Тривалий час у нашій економічній літературі переважала точка зору, згідно з якою заробітна плата розглядалась як частка робітника в загальнонародному фонді споживання, що виділялася державою на оплату праці відповідно до її кількості й якості. Згодом зарплата стала розглядатися як частка в доході підприємства або суспільства (фонд зарплати, фонд матеріального заохочення), яка знову ж таки розподіляється між робітниками за працею. Недоліком таких визначень сутності заробітної плати було те, що вона прив'язувалась до створеного продукту, розглядалась як його частка, залежала від його величини, виступала його своєрідним "залишком", який розподілявся "за працею".

В дійсності ж, хоча заробітна плата і є, врешті решт, часткою фонду споживання, але часткою, незалежною від його величини, *формуючою* його. Так само, як у вартості продукту підприємства вона є не "залишковою", а його складовою частиною, тому що виникає не після реалізації продукції у сфері обігу, а в процесі виробництва товару. Це, *по-перше*.

По-друге, така невизначеність в теорії дозволяла й досі дозволяє відповідним органам державного управління працею довільно встановлювати розміри зарплати без будь-якого наукового обґрунтування й без урахування об'єктивно зумовленого рівня потреб різних груп населення, які відрізняються одна від одної рівнем розвитку робочої сили й відповідно величиною затрат суспільної праці на її відтворення. В результаті в організації оплати праці виникли багаточисельні диспропорції, одна з яких - відносно високий рівень зарплати робітників (навіть з низькою кваліфікацією) порівняно з оплатою праці інженерно-технічних, наукових працівників.

Третє. Ніякого зв'язку з затраченою працею заробітна плата практично не має й не може мати. Зв'язок цей обставляється лише формально. І видно це з того, що:

а) величина коштів, призначених для виплати зарплати (фонд зарплати), визначається не тоді, коли буде створений продукт і відбувається його реалізація, а до початку виробництва;

б) робітник отримує зарплату навіть у тому випадку, коли він не працював (з виробничих або інших причин) протягом частини або всього робочого дня. Особливо яскраво це проявляється в сучасних умовах, коли зарплата виплачується через декілька місяців після виконання роботи;

в) нарешті, праця не може бути мірилом зарплати тому, що вона сама вартості не має. Праця утворює вартість товару. Однак, сама вона вартості й відповідно ціни не має й не може мати тому, що це процес, в якому йде використання робочої сили, в результаті якого й утворюється вартість.

Факторами, які перетворюють ціну робочої сили в зарплату й створюють видимість, що це плата за працю, є: тарифна система; пов'язування зарплати з тривалістю праці (при відрядній оплаті з кількістю виробленої продукції); виплата зарплати після закінчення процесу праці.

Чим викликана така плутанина в теорії й практиці визначення заробітної плати? Пояснити це можна наступними обставинами:

1. Довгий час проблема існування товарного виробництва при соціалізмі була спірною. Навіть тоді, коли товарно-грошові відносини були визнані органічною складовою частиною соціалізму, ставлення до їх розгортання було досить обережним.

2. Основою збудованої економічної системи, яку називали соціалізмом, вважалася суспільна власність на засоби виробництва (в дійсності вона виродилася в державну, а це зовсім інше), яка передбачає, що всі члени суспільства є її співвласниками. Отже, кожен працюючий на суспільному підприємстві працює на себе. Тому такого поняття, як наймана праця, не існує. Не може ж господар сам до себе найматися на роботу.

3. Перша й друга обставини породили третю. Якщо немає найманої праці, значить не існує купівлі-продажу робочої сили, яка перестає бути товаром; не будучи товаром, робоча сила не має вартості. Це означає, що *зникає об'єктивна основа заробітної плати*, тобто, що вона є грошовим вираженням вартості робочої сили. Тому в пошуках іншої основи заробітної плати й заплуталась наша теорія і практика.

І стала зарплата і не платнею за робочу силу, і не доходом, який одержує власник засобів виробництва, а чимось третім, у чому й досі розібратися не можуть, хоча написані з приводу цього не одна кандидатська й докторська дисертації.

Ігнорування наявності найманої праці, робочої сили як товару не скасовувало дії закону вар-

тості взагалі й закону вартості робочої сили зокрема. Це об'єктивні закони, вони діяли, пробивали собі дорогу, але вже у спотворених формах (різні доплати до зарплати, незаконні премії, 13-та зарплата, приписки), що вносило певний дисонанс в існуючу офіційну систему організації оплати праці. І тому, щоб якось вийти з протиріч, що виникали, владні структури постійно "вдосконалювали" систему оплати: то вводили різні доплати, то орієнтуючи оплату на кінцевий результат і т.д.

Тепер же, коли ми рішуче повернули до капіталізму з його ринковою економікою, ігнорування законів її функціонування стає просто небезпечним. Тому перше, що повинно бути зроблено, - це **офіційне визнання наявності найманої праці**. Причому в умовах роздержавлення власності та її приватизації наймана праця буде існувати як у державному, колективному, так і в приватному секторах. Орієнтуватися на те, що всі будуть підприємцями, - утопія. Лише 8-10% активного населення (за світовою статистикою) стає підприємцями, інші - наймані працівники.

Визнання найманої праці неминує веде до визнання робочої сили як товару, а це на порядок денний ставить питання про визнання законної об'єктивної основи заробітної плати - вартості товару "робоча сила". Саме ця об'єктивна основа, а не величина створеного робітником продукту, в **умовах ринку повинна визначати кількість грошей, що отримує найманий робітник в обмін на свою робочу силу**.

Чому саме вартість робочої сили є єдиною об'єктивною основою зарплати? Тому, що величина її зумовлена вартістю необхідних робітникам (і його сім'ї) матеріальних і духовних благ (послуг) у даний період, при даних природних і суспільних умовах життя. Джерелом же заробітної плати є необхідний продукт, створений робітником у процесі використання своєї робочої сили.

Вартість робочої сили існує до початку конкретного процесу виробництва, а не після його закінчення. Вона визначається сукупністю умов усього суспільного виробництва, а не конкретними обставинами на конкретному підприємстві в конкретний момент часу. **Вона безпосередньо не пов'язана з результатами виробництва, не залежить від них**. Останні впливають на вартість робочої сили лише опосередковано, окружним шляхом. Вартість робочої сили (при інших рівних умовах) зменшується при зменшенні вартості предметів особистого споживання. І, навпаки, зростає при збільшенні їх вартості.

Сума грошей, що виражає вартість робочої сили, і є її ціна. В реальних відносинах між покупцем робочої сили (наймачем й продавцем) і робітником **ціна робочої сили набуває форми заробітної плати**.

Як і ціна будь-якого товару, заробітна плата залежить безпосередньо від конкретного в даний момент, на даній території співвідношення попиту й пропозиції на робочу силу. А це означає можливість її відхилення від вартості в ту чи іншу сторону. Тобто, вартість робочої сили діє лише як центр тяжіння, навколо якого коливаються конкретні ціни (конкретна заробітна плата).

Істотно, що такі коливання стають можливими лише за умови, коли робітник, з одного боку, й наймач (представник держави, фірма, приватний підприємець) - з іншого, **можуть вільно виявляти свою волю відносно визначення рівня заробітної плати**.

Отже, єдино "справедливим" варіантом визначення рівня заробітної плати в умовах ринкової економіки є визначення її на основі вартості робочої сили, яка склалася в даному регіоні, в даних умовах і в даний час. Такий підхід свідчить про те, що: **по-перше**, рівень заробітної плати не може бути сталим, він постійно змінюється зі зміною умов життя, виробництва і т.д.; **по-друге**, не може бути однаковим рівень заробітної плати для одних і тих же спеціалістів в різних регіонах, кліматичних поясах; **по-третє**, рівень заробітної плати може змінюватись при зміні умов продажу робочої сили (попит і пропозиція).

4. Суспільні фонди споживання. Соціальна інфраструктура в країнах Заходу. Види доходів та рівень життя.

Суспільні фонди споживання.

Заробітна плата й підприємницькі доходи є основними формами розподілу частки національного доходу, що надходить на споживання, проте вони не єдині. Розподіл національного доходу відбувається також через **суспільні фонди споживання**. Ця форма розподілу зумовлена, по-перше, необхідністю соціального захисту населення, особливо його малозабезпечених верств, по-друге, необхідністю задоволення тих потреб, які суспільство розглядає як найбільш суспільно значимі й тому прагне забезпечити однаковий доступ до них усіх своїх членів. Це освіта, охорона здоров'я,

культура тощо. Вперше система соціального захисту населення у вигляді безплатного навчання, медичного обслуговування, соціального страхування, оплачуваних відпусток і т.д. склалася в колишньому СРСР. Згодом, особливо після другої світової війни, соціальна інфраструктура (фінансування якої значною мірою здійснюється з державного бюджету) стала швидко розвиватися і в розвинутих країнах капіталістичного світу.

Суспільні фонди споживання за своїм функціональним призначенням поділяються на дві групи: а) фонди суспільного задоволення потреб; б) фонди непрацевдатних.

Фонди першої групи передбачають **створення приблизно рівних умов** для всіх членів суспільства в задоволенні особливо значимих, з точки зору суспільства, соціальних потреб. Тому їх задоволення не ставиться в залежність від рівня оплати праці й має не адресний, а, як правило, колективний характер. Що ж стосується фондів для непрацевдатних, зокрема, пенсій, то при їх розподілі враховується трудовий стаж, величина заробітної плати, яка отримувалася до цього. Ці фонди розподіляються в грошовій формі й переходять в особисту власність.

Розподіл благ і послуг з суспільних фондів споживання може здійснюватися на різних рівнях: національному, регіональному й на рівні окремих підприємств (будівництво й утримання житлових будинків, лікувальних та оздоровчих комплексів, дошкільних дитячих закладів, будинків культури і т.д.).

Так в принципі формувалися й використовувалися до останнього часу вітчизняні суспільні фонди споживання. Причому, основною характерною рисою їх було те, що формувалися вони безпосередньо з **національного доходу**.

Соціальна інфраструктура в країнах Заходу.

У розвинутих країнах Заходу соціальна інфраструктура включає в себе, як правило, три блоки: а) асоціальне страхування; б) державна допомога; в) система "універсального" забезпечення. Вони функціонують головним чином за рахунок різного роду податків і виплат із заробітної плати (самі робітники через податки сплачують певну частину страхових внесків). Частину цих коштів вносять підприємці, включаючи їх до витрат виробництва.

Найбільше розповсюдження отримала **система соціального страхування**, за якою страхові внески обов'язково утримуються із заробітної плати працюючих, а право на пенсію або допомогу (при наявності необхідного трудового стажу, віку) надається незалежно від матеріального становища сім'ї застрахованого. Розмір страхових внесків досить високий і складає в різних країнах 6-14% від заробітної плати. Соціальне страхування охоплює всіх або переважну частину працівників найманої праці й осіб, працюючих не за наймом. Воно передбачає: а) виплату пенсій за віком та інвалідністю; б) допомогу в разі безробіття, хвороби, трудового каліцтва й професійного захворювання; надання медичних послуг (за винятком тих країн, де є національні системи охорони здоров'я).

Державна допомога надається малозабезпеченим сім'ям або самотнім громадянам, якщо рівень доходів сім'ї тих, хто звертається за допомогою, не перевищує певної суми. Сума ця періодично переглядається в зв'язку зі змінами прожиткового мінімуму. Виплачується ця допомога повністю з коштів державного бюджету.

"Універсальна" система соціального забезпечення (переважно в Швеції, Фінляндії, Норвегії, Канаді, Ісландії). Згідно з цією системою право на пенсію мають громадяни, які досягли пенсійного віку, стали інвалідами або такі, що втратили годувальника. Пенсії виплачуються в однаково для всіх твердо фіксованих розмірах. Кошти для цих виплат утворюються в результаті стягнення спеціального податку з усіх громадян з 16-18 років до пенсійного віку.

Для того, щоб гарантувати малозабезпеченій частині населення мінімум засобів існування, більшість розвинутих країн Заходу прийняли закони про **мінімальні гарантовані доходи**. Ці закони розповсюджуються на все корінне населення і іноземців, які прожили в даній країні певний встановлений час. Допомога виплачується після перевірки життєвого рівня з врахуванням всіх доходів від роботи за наймом, від капіталу, від пенсії, інших соціальних допомог, а також вартості рухомого й нерухомого майна.

Кошти, з яких надається допомога в таких країнах, як Німеччина, Франція, Великобританія, Ірландія, Люксембург, повністю фінансуються з державного бюджету. В інших країнах (Нідерланди, Данія, Бельгія) держбюджет оплачує лише 50-90% цих коштів, інша частина фінансується з бюджетів місцевих органів влади.

Як же визначається той прожитковий мінімум, за яким починаються виплати допомоги? В рі-

зних країнах різні підходи. В Німеччині й Великобританії це приблизна вартісна оцінка набору матеріальних благ і послуг, необхідних для забезпечення мінімальних умов існування. В США показник прожиткового мінімуму, який встановлює межу бідності, розраховується для сім'ї з чотирьох чоловік. У 1988р., наприклад, він складав 12091 дол. на рік. Виходячи з цього, 32 млн. чоловік (13,1% всього населення), які отримували менші доходи, були віднесені за межу бідності і мали право на отримання допомоги.

В чому ж полягає основна особливість функціонування суспільних фондів споживання за кордоном порівняно з вітчизняною системою? В тому, що в країнах Заходу ці фонди формуються не безпосередньо з національного доходу, як в Україні, а опосередковано, тобто з коштів, які спочатку розподіляються у вигляді заробітної плати або доходів, а потім виплачуються через систему оподаткування доходів.

Реставруючи капіталізм в Україні, вітчизняні реформатори прагнуть повністю скопіювати й західну систему соціального захисту населення, незважаючи на те, що в нас зовсім інші умови, ніж у розвинутих країнах світу. Зокрема, на сьогодні існує досить велика різниця в рівнях розвитку національних економік, в рівнях і масштабах зубожіння населення, в структурі малозабезпеченого населення, дещо інакші соціальні проблеми першочергової ваги. Незважаючи на те, держава вже тепер майже зняла з себе соціальний захист малозабезпечених верств населення й повністю, зважаючи на ті закони, що систематично проводить уряд через Верховну Раду по скороченню асигнувань на соціальну сферу, хоче перекласти його на плечі саме тих, хто найбільше потребує державної допомоги. За принципом "Рятування потопаючих - справа самих потопаючих".

Види доходів.

Розрізняють різні види доходів, зокрема: грошові, натуральні, сукупні.

Грошові доходи - це доходи, які населення отримує у формі грошей. Сюди відносяться заробітна плата, підприємницькі доходи, грошові виплати з суспільних фондів споживання (пенсії, стипендії, грошові допомоги), гонорари, грошові надходження на цінні папери, проценти по депозитах тощо.

Натуральні доходи - це доходи від особистих господарств, які йдуть безпосередньо на споживання їх власників, а також натуральні виплати й надходження з громадських фондів кооперативних господарств і суспільних фондів споживання.

Сукупні доходи - всі доходи, які населення отримує в грошовій і натуральній формах, а також у вигляді пільг з суспільних фондів споживання (безплатні освіта та охорона здоров'я, пільгове або безплатне утримання дітей в дошкільних закладах, пугівки до санаторіїв, будинків відпочинку).

Доходи поділяються також на номінальні й реальні. **Номінальні** - вся сума доходів у грошовій формі, одержаних з різних джерел. **Реальні** - це кількість матеріальних і духовних благ та послуг, які реально можна придбати на отримані грошові доходи.

Розміри (рівень) реальних доходів населення залежать від рівня оплати праці, роздрібних цін на товари народного споживання й-тарифів на послуги, насичення ними ринку, можливість їх придбати, а також від розмірів податків і обов'язкових платежів.

Податки - це обов'язкові стягнення державою частини доходу з фізичних та юридичних осіб для виконання своїх функцій. Інакше кажучи - це форма перерозподілу національного доходу через державний бюджет з метою вирішення економічних, політичних та соціальних завдань.

Кожна національна економічна система використовує різноманітні податки, якими обкладаються різні об'єкти. Але яким би не був об'єкт оподаткування (капітал, прибуток, нерухоме майно і т.д.) або вид податку (прямий, непрямий), джерелом податкових платежів може бути лише чистий дохід, тобто податки не повинні зачіпати капітал (основний і оборотний), інакше номінальне відтворення стає неможливим.

Рівень життя.

Рівень доходів, які отримують громадяни, формує їх рівень життя. Що під цим розуміється? В найбільш загальному визначенні - це сукупність умов життя, праці та побуту людей досягнутий в даному суспільстві ступінь задоволення різноманітних потреб - фізичних, соціальних, інтелектуальних.

Рівень життя - показник, який характеризує середні умови життя людей. Водночас існують як малозабезпечені, так і високозабезпечені верстви населення. Для визначення структури населення згідно з його майновим статусом розраховується **прожитковий мінімум** або бюджет прожитково-

го мінімуму (БПМ).

Бюджет прожиткового мінімуму відображає мінімально допустиму межу споживання. Він включає набір матеріальних благ та послуг, які дозволяють задовольняти лише наймінімальні потреби сім'ї (людини). Грошова оцінка цього мінімального набору засобів існування і є прожитковим мінімумом, тобто це та межа, нижче якої доходи населення не мають права спускатися, інакше настає деградація суспільства. Водночас це є межа для встановлення мінімальної заробітної плати.

Отже, малозабезпечені верстви населення - це та категорія людей, які отримують доходи, менші прожиткового мінімуму. Ці доходи не забезпечують їх мінімальні потреби в матеріальних благах та послугах, що є критерієм для віднесення таких сімей за межу бідності й визнання необхідності надання їм соціальної допомоги.

Прожитковий мінімум у більшості країн Заходу встановлюється на основі грошової оцінки так званого споживчого кошика, до якого за діючою офіційною методикою включається 425 різних видів продуктів та послуг, необхідних для задоволення основних фізіологічних та соціально-культурних потреб людини. Цей прожитковий мінімум регулярно публікується й корегується в міру змін цін на продукти та послуги першої необхідності.

Закон "Про мінімальний споживчий бюджет був прийнятий і в Україні ще в 1991р. Згідно з цим Законом була визначена натуральноречова структура споживчого кошика й величина мінімального споживчого бюджету в 240крб. на місяць на одну людину. Такий рівень мінімального споживчого бюджету вже тоді майже половину жителів України поставив за межу бідності. Проте, починаючи з 1992р. у зв'язку з гіперінфляцією й високими темпами скорочення виробництва, дія цього закону була призупинена. Але межа малозабезпеченості за інерцією періодично визначалась. Так, у 1995р. Верховна Рада визначила її в розмірі 4,8 млн. крб., а в 1997р. - 70.9 грн., причому реально споживчий кошик коштував у декілька разів більше, мінімальна заробітна плата була встановлена в 15 грн. За таких умов більше 80% населення України опинилося за межею бідності. Надати всім малозабезпеченим соціальну допомогу держава не могла, тому уряд, починаючи з 1997р., розпочав тотальний наступ на соціальну сферу, скорочуючи до мінімуму фонд споживання, особливо соціальні фонди споживання. Це значною мірою загострило соціальні конфлікти в країні.

5. Сутність і форми нагромадження, його джерела і фактори.

Сутність і форми нагромадження.

Одним з напрямів використання національного доходу є **нагромадження**. Необхідність нагромадження зумовлена тим, що постійне зростання людських потреб вимагає створення умов для їх задоволення. Отже, виробництво, яке є єдиним джерелом цього задоволення, повинно постійно розвиватись на розширеній основі. А це вимагає повернення певної частини додаткового продукту знову до виробництва для створення матеріальної основи такого розширення.

Отже, нагромадження - це використання частини додаткового продукту для розширення виробництва або його капіталізація. А сума додаткового продукту, виділена для нагромадження в процесі, розподілу та перерозподілу національного доходу, утворює **фонд нагромадження**.

Нагромадження передбачає: по-перше, збільшення виробничих і невиробничих фондів; по-друге, використання у виробництві додаткової робочої сили, її підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації. А це означає, що для здійснення реального нагромадження суспільство повинно мати: а) додаткову кількість речових і особистих факторів виробництва (або ж повинно навчитись більш ефективно використовувати ці фактори); б) додаткову кількість предметів споживання (для нормально зростаючих потреб додаткової робочої сили або для більш повного задоволення потреб висококваліфікованої робочої сили). В цьому полягає суть нагромадження.

Нагромадження здійснюється в певних конкретних формах.

1. **Виробниче нагромадження** - це розширення обсягів виробництва, засобів виробництва й покращення їх якості.

2. **Нагромадження споживчого призначення** (невиробниче) - це збільшення виробництва предметів особистого й суспільного споживання або покращення їх якості. Нагромадження споживчого призначення включає: а) нагромадження споживчих товарів, які купуються на заробітну плату, й грошові виплати з суспільних фондів споживання; б) нагромадження фондів невиробничої

сфери - житлового фонду, основних фондів, закладів культурно-побутового й медичного обслуговування населення і т.д.

3. **Приріст резервів і страхових запасів** - це збільшення маси засобів виробництва та предметів споживання, призначених для забезпечення безперервності процесу виробництва й непередбачених обставин, в тому числі при стихійних лихах.

Суб'єктами нагромадження виступають: держава, госпрозрахункові державні підприємства, кооперативні та приватні підприємства, тобто всі господарюючі юридичні особи.

Джерела і фактори нагромадження.

Яка частина національного доходу йде на нагромадження? Як ми вже з'ясували, з отриманого сукупного продукту суспільство в першу чергу покриває спожиті в процесі виробництва засоби й предмети праці (ФЗ), необхідний продукт (НП) йде на оплату праці (відтворення робочої сили). Таким чином, залишається невикористаним лише додатковий продукт (ДП), який і є **основним джерелом нагромадження**.

Але на потреби нагромадження використовується не весь додатковий продукт, а лише його частина. Інша частина разом з необхідним продуктом йде на задоволення певних невиробничих потреб суспільства й надходить в особисте споживання всіх членів суспільства (освіта, культура, охорона здоров'я, управління, оборона тощо).

Додатковий продукт є основним, але в реальному житті не єдиним джерелом нагромадження. Певну роль у нагромадженні відіграє **амортизаційний фонд**. Роль амортизаційного фонду, як джерела нагромадження, полягає в тому, що в міру заміщення зношених знарядь праці відбувається їх оновлення, модернізація, реконструкція. В зв'язку з цим відрізняють **чисте нагромадження**, тобто таке, що відбувається лише за рахунок додаткового продукту, й **валове**, джерелом якого, окрім додаткового продукту, виступає й амортизаційний фонд.

Фонд нагромадження - **величина не постійна**. Як складова частина національного доходу він залежить, **по-перше**, від факторів, що визначають обсяги національного доходу; **по-друге**, від пропорції розподілу національного доходу на фонд споживання й фонд нагромадження; по-третє, розміри нагромадження, безпосередньо пов'язані з величиною національного багатства, найважливішою частиною якого є виробничі фонди (що впливає на розміри амортизації). Якщо вплив першого й третього факторів не вимагає особливих пояснень, бо це вже розглядалося в попередніх темах, то другому фактору слід приділити увагу.

6. Діалектичний зв'язок між нагромадженням і споживанням. Норма нагромадження й ефективність капіталовкладень.

Діалектичний зв'язок між нагромадженням і споживанням.

Фонд нагромадження й фонд споживання формуються з одного джерела - національного доходу. Отже, в кожний даний момент вони обмежують одне одного. При їх оптимізації не можна виходити з максимізації того чи іншого фонду.

Кому ж повинен бути наданий пріоритет - нагромадженню чи споживанню? На перший погляд, здається, тут немає проблем. Якщо суспільство дбає про добробут своїх громадян, пріоритет треба надавати споживанню. Проте це не зовсім так тому, що важливим фактором зростання споживання виступає нагромадження й не лише в майбутньому, але й в кожний даний момент, адже процес нагромадження засобів праці - це збільшення робочих місць, а отже, й загального фонду заробітної плати, тобто споживання. Ще більшою мірою нагромадження впливає на майбутнє споживання, створюючи матеріальну основу для подальшого розширення виробництва.

Разом з тим нагромадження не можна розглядати як щось незалежне від фонду споживання. Зростання фонду споживання означає підвищення добробуту людей, зростання рівня їх знань, кваліфікації, що сприяє прискоренню темпів зростання національного доходу, а отже, й зростанню обсягів фонду нагромадження.

Водночас неможливо переоцінювати й процес споживання тому, що життя не зводиться тільки до споживання. Саме споживання виступає лише як засіб всебічного гармонійного розвитку особи. Процес же формування особистості відбувається не лише в ході споживання, але й значною мірою у сфері виробництва. При цьому особливого значення набувають умови праці, знаряддя праці і т. ін.

Отже, між нагромадженням і споживанням існує діалектичний зв'язок. Тому в *теоретичному аспекті* границя між ними умовна. Разом з тим *на практиці* чітке визначення пропорцій між нагромадженням і споживанням, конкретні розміри фондів нагромадження й споживання мають величезне значення, бо від цього залежать темпи й якість економічного зростання. Як же ця пропорція визначається? Щоб відповісти на це запитання, необхідно познайомитися з такою категорією як, норма нагромадження.

Норма нагромадження.

Норма нагромадження - це відношення фонду нагромадження до національного доходу. Визначається вона за формулою:

$$H = \frac{\Phi H}{НД} \times 100\%$$

де H - норма нагромадження, ΦH - фонд нагромадження, НД національний дохід.

Приклад. У 1990 р. в колишньому СРСР ΦH складав 145,7 млрд. крб., НД - 704,3 млрд. крб.; в Україні відповідно 15 і 94 млрд. крб. Звідси норма нагромадження складала в СРСР.

$$H = \frac{145,7}{704,3} \times 100 = 21\%, \text{ в Україні } H = \frac{15}{94} \times 100 = 16\%$$

Яка ж повинна бути норма нагромадження? В кожний даний момент норма нагромадження визначається різноманітними факторами, які залежать від поставлених економічних, соціальних і політичних завдань, від рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

В сучасних, наприклад, умовах, в яких опинилася національна економіка, слід звернути увагу на такі фактори, як переведення економіки на інтенсивний шлях розвитку; технічна реконструкція народного господарства у світлі вимог НТР; зміна структури економіки і т.д. Все це, звичайно, вимагає збільшення фонду нагромадження. Водночас низький рівень матеріального й соціального добробуту населення вимагає прискорення соціально-економічного розвитку, що неможливо без зростання фонду споживання. Як же за таких умов сформуувати оптимум норми нагромадження?

Абстрактні межі цього фонду визначаються просто: верхньою межею є величина додаткового продукту; нижньою - потенціал розширеного відтворення, який визначається як різниця $I(V+m)$ -ПС. У реальному ж господарюванні оптимум норми нагромадження формується у відповідності з особливостями кожного етапу соціально-економічного розвитку країни. Зокрема, сучасний стан економіки України вимагає для створення потужного виробничого потенціалу на майбутнє завищеної норми нагромадження. Це може бути досягнуто двома шляхами. По-перше, за рахунок *внутрішніх резервів*, що неминуче (зважаючи на дуже низький рівень розвитку національного виробництва) приведе до дальшого падіння народного добробуту, але на майбутнє забезпечить збереження незалежності країни й закладе основу для зростання фонду споживання, а отже, й народного добробуту. По-друге, за рахунок іноземних інвестицій, що на перших порах не відіб'ється на народному добробуті, але в перспективі приведе до втрати економічної самостійності країни, перетворення її в сировинний придаток і ринок дешевої робочої сили для країн Заходу, що неминуче погіршить соціально-економічні умови життя людей.

Ефективність капіталовкладень.

Реалізація фонду нагромадження здійснюється через капіталовкладення (капітальне будівництво). Проте капіталовкладення - це лише форма затрат. Тому їх зростання чи зменшення ще не говорить про ефективний чи неефективний розвиток економіки. Так, наприклад, середньорічний приріст капіталовкладень в колишньому СРСР у 1986-87 рр. був більший, ніж у США у 2,7 рази, а національний дохід в СРСР складав лише 64% від національного доходу США.

Тому реалізація фонду нагромадження оцінюється не за розмірами капіталовкладень, а за їх ефективністю. Визначення ж ефективності відбувається шляхом зіставлення капіталовкладень з кінцевим результатом. А таким кінцевим результатом з народногосподарської точки зору є приріст *національного доходу*. Відповідно до цього формула, за якою розраховується ефективність капіталовкладень, має такий вигляд:

$$E_{кв} = \frac{\Delta НД}{КВ},$$

де $E_{кв}$ - ефективність капіталовкладень, $\Delta НД$ - приріст національного доходу, КВ - капітальні

вкладення.

Приклад. Приріст національного доходу в "n" році склав 10 млрд. грн.; капіталовкладення в цьому році становили 200 млрд. грн. Отже,

$$E_{ка} = \frac{10 \text{ млрд.}}{200 \text{ млрд.}} = 0,05$$

тобто, на кожен гривню, вкладену в економіку, приріст національного доходу на 5 коп.

Підвищення ефективності капіталовкладень означає збільшення випуску необхідної продукції при менших капіталовкладеннях або зменшення капіталовкладень на одиницю виробленої продукції.

Підвищення ефективності капіталовкладень досягається різними шляхами. Основними є:

- покращення технологічної структури капіталовкладень, що означає збільшення питомої ваги затрат на обладнання;
- вдосконалення відтворювальної структури капіталовкладень, що означає збільшення питомої ваги капітальних вкладень на технічне переозброєння й реконструкцію діючих підприємств при зменшенні питомої ваги нового будівництва;
- скорочення строків будівництва об'єктів, числа одноразово діючих будівництв, зменшення незавершеного будівництва.

Вирішальним засобом підвищення ефективності капітальних вкладень виступає НТП.

Лекція № 15

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО. МІСЦЕ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

ПЛАН

1. Об'єктивність формування світового господарства.
2. Закономірності функціонування світового господарства.
3. Форми економічних відносин.
4. Україна і світове господарство.
5. Напрями інтеграційних зв'язків.
6. Механізм міжнародного співробітництва.

1. Об'єктивність формування світового господарства

Формування суспільного капіталу не обмежується лише національними кордонами. На певному етапі історичного розвитку суспільства починає формуватись світове господарство. У зв'язку з цим постає проблема відтворення капіталу в межах супермакросистеми, тобто в межах світового господарства. В загальному плані під світовим господарством розуміється сукупність національних господарств та економічних зв'язків між ними.

Виникнення світового господарства – не випадковий процес, а об'єктивна закономірність розвитку суспільства, зумовлено формуванням в ході історичного розвитку суспільного виробництва матеріальних передумов цього процесу. Що це за передумови?

1. Перш за все - це міжнародний поділ праці, який визначає необхідність спеціалізації виробництва країн відповідно до їх природно-кліматичних, історичних та економічних умов, що забезпечує підвищення ефективності виробництва, економію затрат суспільної праці, раціональне розміщення продуктивних сил.

Спочатку визначальними факторами міжнародного поділу праці були природні фактори: відмінність між країнами за наявністю природних багатств, ґрунтово-кліматичні умови, географічне положення, розміри трудових ресурсів. Але, починаючи з другої половини 19 ст., в умовах розгортання НТР, фактором формування міжнародного поділу праці стає також рівень розвитку продуктивних сил у різних країнах, стан науки й техніки. Це особливо очевидно на прикладі Японії й нових індустріальних країн південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру та ін.

Нині номенклатура продукції, особливо промислових галузей настільки велика, що жодна країна не зможе забезпечити економічно вигідне виробництво всієї цієї номенклатури. Досвід багатьох країн показує, що найефективнішою є концентрація зусиль на створенні спеціалізованих галу-

зей виробництва, органічно вписаних у систему міжнародного поділу праці.

2. Спеціалізація на певному етапі породжує процес інтернаціоналізації виробництва й всього господарського життя. Отже, інтернаціоналізації виробництва стає економічною формою розвитку міжнародного усупільнення виробництва. Однією з найважливіших форм інтернаціоналізації виробництва виступили транснаціональні корпорації.

3. Інтернаціоналізація в свою чергу передбачає розвиток економічної інтеграції, яка зумовлює тенденцію до економічної єдності світу на основі зближення й взаємопереплетіння національних економік, проведення узгодженої державної економічної політики.

Суть міжнародної економічної інтеграції можна виразити через такі її найважливіші характеристики:

1. Міждержавне регулювання економічних процесів.
2. Поступове формування міжнаціонального господарського комплексу із загальною структурою відтворення.
3. Усунення адміністративних і економічних бар'єрів, що перешкоджають вільному руху товарів, робочої сили і фінансових ресурсів в межах регіону.
4. Зближення внутрішніх економічних умов держав, що беруть участь в інтеграційних об'єднаннях.

У сучасних умовах економічна замкненість національних господарств не лише нераціональна, бо позбавляє економіку відокремленої країни переваг, що впливають з міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперації, а й практично неможлива. Тому тенденція до дедалі більшого зв'язку національних економік на сучасному етапі стала об'єктивно необхідною, а світове господарство все більше набуває ознак цілосності.

Основними факторами, які об'єктивізують цей процес є:

1. Розгортання науково-технічної революції, що вимагає об'єднання зусиль для використання сучасних досягнень науки і техніки.
2. Прагнення народів до мирного співіснування в умовах загрози ядерної війни.
3. Необхідність об'єднувати зусилля при вирішенні глобальних проблем.

ЕТАПИ

Формування світового господарства - процес *тривалий і безперервний*. Він розпочався відносно давно, триває зараз і буде продовжуватися в неосяжній перспективі. І хоча мета його, визначена об'єктивними тенденціями розвитку людства, залишається незмінною, окремі етапи цього історичного процесу досить суттєво відрізняються один від одного своїм конкретним змістом. З певною мірою умовності на сьогоднішній день можна виділити таких чотири етапи становлення світового господарства.

Перший етап. На цьому етапі створюються передумови для формування світового господарства у вигляді **світового ринку**. Тому його можна назвати **підготовчим**. Він найтриваліший, бо охоплює період від першого великого суспільного поділу праці до становлення великої машинної індустрії у виробництві (середина 19 ст.).

Перший суспільний поділ праці породив передумови для виникнення **місцевого ринку**. Другий великий суспільний поділ праці зумовив появу грошової форми вартості та вихід торговельного обміну на рівень **регіонального ринку**. Третій великий суспільний поділ праці сприяв подальшому залученню різноманітних господарських одиниць до товарообміну, пізніше прискореному розвитку простого товарного виробництва і, як наслідок, зумовив переростання регіональних ринків у **регіонально-світові**.

Подальший розвиток суспільного поділу праці в епоху феодалізму, який вів до виникнення нових галузей економіки, поглиблення спеціалізації всередині окремих галузей, а також великі географічні відкриття дали відчутний поштовх для розвитку товарногрошових відносин і подальшого формування світового ринку (15-17 ст.).

Нарешті, новий імпульс формування світового ринку отримало після утвердження в середині 19ст. у провідних країнах світу великої фабрично-заводської індустрії, яка вже об'єктивно не могла існувати без світового збуту. В міру розвитку масового виробництва світовий ринок став переростати у **Світове господарство**, що означало висунання на перший план замість переважно торговельних відносин виробничих зв'язків, основу яких склав вивіз капіталу. Наприкінці 19ст. цей процес, в основному, завершився.

Отже, утворення світового ринку, а на цій основі початок формування світового господарства - встановлення довготривалих виробничих, торговельних і фінансових зв'язків між різними країнами - означало кінець національної відокремленості країн світу в галузі економічній. А процес формування світового господарства вступив у свій історично другий етап.

Другий етап (середина 19 - початок 20 ст.). На цьому етапі світове господарство сформувалося як **світове капіталістичне господарство**, тобто воно об'єднало країни лише капіталістичної системи. Проте єдність соціально-економічної системи не означала рівноправності. Це світове господарство складалося практично з двох підсистем: а) ринкового господарства індустріально розвинутих країн і б) малорозвинутого ринкового і доринкового господарства колоніальних та залежних країн. Між ними склалася система **нерівноправного** міжнародного поділу праці. Індустріально розвинуті країни (Англія, США, Франція та ін.) утримували монополію на кваліфіковану робочу силу, сучасні засоби виробництва, найновіші науково-технічні знання, технології тощо. Колоніальні і залежні країни стали постачальниками сировини й дешевої робочої сили.

Третій етап (з 20-х - до 90-х рр. 20ст.). Цей етап починається з відокремлення від капіталістичної системи світового господарства Радянського Союзу, а після другої світової війни - ряду країн східної Європи, Азії, Америки. Найважливішою характерною рисою цього етапу є те, що капіталістична система господарювання перестала бути всесвітньою. Поруч з нею виникла нова, соціалістична система світового господарства.

Проте процес формування єдиного світового господарства не припинився. В результаті мирного співіснування двох протилежних систем була досягнута певна макроекономічна рівновага на планеті. А кожна з цих систем, вбираючи в себе кращі риси протилежної системи, об'єктивно вступила на шлях конвергенції, тобто зближення з нею.

На жаль, цей процес був перерваний подіями кінця 80-х - початку 90-х рр. Результатом їх був розпад світової соціалістичної системи господарства. Двополюсна світова модель макроекономічної рівноваги "Схід - Захід" практично перестала існувати. Розпочався 4-й, **сучасний етап** формування світової системи й знову на базі капіталістичної.

Структура сучасного світового господарства.

Сучасний етап розвитку світового господарства характерний тим, що світова соціалістична система, яка 70 років була складовою частиною світового господарства, розпалася. Країни, що виникли на території колишнього Радянського Союзу, стали на шлях реставрації капіталізму. Тому подальший розвиток світової економічної системи намітився як розвиток переважно світового капіталістичного господарства. Виходячи з цього, структура сучасного світового господарства може бути представлена як сукупність трьох типів країн.

Розгляд даної структури породжує закономірне запитання: в якій Мірі однорідним і цілісним є світовий господарський комплекс з такою складною структурою? І запитання це не риторичне, бо ж від міри "сумісності" національних господарств залежить ефективність функціонування всієї світової економічної системи.

Навіть при поверховому огляді наведеної схеми можна зробити висновок, що сучасне світове господарство являє собою конгломерат найрізноманітніших країн - великих, середніх і малих, економічно й технологічно передових і дуже відсталих, дуже багатих і дуже бідних. Сюди входять країни, що знаходяться на різних щаблях суспільного розвитку, - від країн посткапіталістичних до країн з багатуокладними, в тому числі напівфеодальними й напівпатріархальними структурами. Зрозуміло, що при такому розмаїтті умов, у яких знаходяться різні країни світу, говорити про формування цілісного всесвітнього господарства можна лише гіпотетично, тобто як про тенденцію. Цей процес займе дуже тривалий проміжок часу. Адже поняття цілісності системи національних держав передбачає такий ступінь взаємозв'язку й взаємозалежності кожної держави з усією системою, при якій одна держава без іншої існувати не може.

2. Закономірності функціонування світового господарства.

Об'єктивність виникнення світового господарства означає, що його функціонування охоплює не випадкові відносини економічного характеру, що складаються між окремими країнами, а є закономірним процесом, в основі якого лежать вимоги певних об'єктивних економічних законів.

Світове господарство формується як сукупність національних господарств, тому цілком сче-

видно, що закони, регулюючі національні економіки, повинні розповсюджувати свій вплив і на світовий господарський рівень, набуваючи, звичайно, певної специфіки. Саме про цю специфіку, а не про якісь нові закони, повинна йти мова. Причому не всі економічні закони, особливо специфічні, проявляються на світовому рівні в однаковій мірі. Залежить це від багатьох факторів і передусім від рівня розвитку інтеграційних процесів. Про які економічні закони йдеться?

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 малооефективною 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 (суспільнонеобхідних) 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 малооефективною економікою, в країни з економікою високорозвинутою, що й надалі передбачає збільшення розриву в рівнях їх економічного розвитку.

Процес формування інтернаціональної вартості не 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 саме й виявляється універсальна дія закону вартості як регулятора ринкових відносин взагалі, в тому числі й 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 й характеру розвитку продуктивних сил, зростаючих потреб, економії часу тощо.

Разом з тим для світового господарства, як єдиної цілісної системи, власності 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.

Важливішою закономірністю сучасного світового господарства є нерівномірність розвитку

його окремих частин і загострення суперництва між ними на цій основі. Так, сучасне світове господарство охоплює близько 200 країн, які чітко поділяються на дві історичні спільноти, - "високорозвинутий центр" і "периферія, що розвивається". До першої входить 20-25 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 - 3/4 сукупного ВВП і більше 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 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 регресивний тип господарювання. Країни цієї групи значно відстають за рівнем економічного розвитку від країн першої групи. Так, у 1985р. ВВП на душу населення в "розвинутому центрі" склав 10580 дол., а в країнах "периферії" - лише 970 дол. Розрив цей продовжує зростати, що особливо проявляється в споживанні ресурсів планети. 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.

3. Форми економічних відносин.

Міжнародна торгівля – це форма функціонування світового ринку, під яким розуміється система обміну товарами й послугами на міжнародному рівні. Світовий ринок є складовою частиною світового господарства. Тому, хоча міжнародна торгівля існувала давно, світовий ринок сформувався лише в період зародження й розвитку капіталістичних відносин. Особливостями світового ринку є те, що на ньому, по-перше, формується інтернаціональна вартість, по-друге, складаються світові ціни, в основі яких лежить інтернаціональна вартість. Характерною особливістю світового ринку на сучасному етапі є відносно високий ступінь його монополізації, оскільки світова торгівля стає ареною панування міжнародних монополій, особливо транснаціональних. Істотно впливає на розвиток міжнародної торгівлі також державна зовнішньоекономічна політика.

Міжнародний рух капіталу. Найважливішою тенденцією в міжнародних економічних відносинах з 20 ст. стало те, що поруч з вивозом товарів набуває все більшого значення вивіз капіталу. В сучасних умовах це практично основна форма міжнародних економічних відносин.

Необхідністю і головною причиною вивозу капіталу є його відносний надлишок і монополізація національного ринку, що негарантує його прибуткового застосування. Отже, капітал спрямовується за кордон у пошуках більш високого прибутку.

Існує дві основні форми вивозу капіталу: вивіз позичкового й підприємницького капіталу. **Позичковий капітал** вивозиться у вигляді міжнародних позик, що надаються як державами, так і великими міжнародними банками та валютними фондами (Міжнародний банк реконструкції, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд тощо).

Позичковий капітал вивозиться: а) у вигляді будівництва за кордоном власних (або на паях) підприємств; б) шляхом придбання акцій Закордонних підприємств; в) шляхом відкриття за кордоном власних філій або дочірніх підприємств.

Міжнародна міграція робочої сили. Створення великої машинної індустрії викликав розвиток і такої форми міжнародних економічних відносин, як міжнародна міграція робочої сили. Вона проявляється в **еміграції** (виїзді робочої сили за кордон) та **імміграції** (приплив робочої сили з-за кордону). Звичайно, на міжнародну міграцію робочої сили впливають і національні, й політичні, й

ідеологічні фактори. Проте визначальними виступають фактори економічні.

Необхідність міжнародної міграції робочої сили зумовлена нерівномірністю нагромадження капіталу, існуванням відносного перенаселення (безробіття) як постійного джерела надлишкових робочих рук в одних країнах і недостача *дешевої* робочої сили в інших.

Характерною рисою міжнародної міграції робочої сили в сучасних умовах є рух двох різних типів мігрантів з відсталих країн у розвинуті. Один тип - це наукові кадри й спеціалісти (так звана втеча розуму), інший тип - це некваліфікована або малокваліфікована робоча сила, основною сферою зайнятості якої є галузі, де переважає важка ручна праця.

Міжнародний обмін технологіями. В умовах НТР великих масштабів досягає міжнародний технологічний обмін. Він відбувається в різних формах, які включають продаж готових товарів, комплектуючого обладнання для виробництва, а також патентів, ліцензій, ноухау. Продаж технологій має двояку мету. По-перше, вони продаються як звичайний товар, По-друге, продаж технологій використовується як ефективний засіб конкурентної боротьби на світовому ринку.

Міжнародні валютні відносини. В зв'язку з тим, що практично всі міжнародні економічні відносини мають вартісне вираження опосередковуються грошовими формами, між країнами світового господарства формуються певні міжнародні валютні відносини важливою характеристикою стану тієї чи іншої країни в системі цих відносин є стан платіжного балансу.

Платіжний баланс - це виражене у валюті кожної окремої країни співвідношення між сумою платежів, отриманих з-за кордону, й сумою платежів, переведених за кордон за певний період часу, як правило, за рік. Стан платіжного балансу залежить від багатьох факторів. Серед них стан зовнішньоторговельного балансу, міжнародного балансу послуг і руху інвестиційних доходів (прибутків, дивідендів, процентів), балансу міжнародного руху довгострокового й короткострокового кредиту тощо.

Стан платіжного балансу безпосередньо впливає на курс валюти тієї чи іншої держави. При активному платіжному балансі курс даної національної валюти підвищується відносно валют інших країн, при пасивному - навпаки знижується.

У сучасних умовах у світовому господарстві функціонує так звана **ямайська міжнародна валютна система**. Золото, як валютна цінність з цієї системи виключено. В основу визначення валютних паритетів покладені "спеціальні правила запозичення" СДР. Величина одиниці СДР визначається кошиком валют.

Міжнародні кредитні відносини. На основі руху позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин виникає міжнародний кредит. Він означає надання в масштабі світового господарства валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, строковості й платності. Суб'єктами (кредиторами й позичальниками) міжнародних кредитних відносин виступають банківські й промислові корпорації, державні організації, міжнародні й регіональні фінансово-кредитні інститути. Міжнародний кредит відображає процес інтернаціоналізації світового виробництва.

Рух позичкового капіталу в світовому масштабі привів до формування **світового ринку капіталів**. Він являє собою сукупність національних і міжнародних ринків капіталів. На цьому ринку розвинуті країни світу виступають одночасно і як кредитори, і як боржники, більшість же країн, що розвиваються, як боржники. Їх сумарний зовнішній борг досяг астрономічних вершин - більш як трильйон доларів, що означає повну втрату ними економічної самостійності.

Види інтеграційних об'єднань.

На основі інтернаціоналізації господарського життя починається процес міжнародної економічної інтеграції. Найбільшого поширення інтеграційні процеси отримали в Західній Європі. Зокрема, ще з перших після воєнних років функціонують **митний**, а потім **економічний союз**.

Своє завершення цей економічний інтеграційний процес одержав з моменту укладення між цими шістьма державами 25 березня 1957р. у Римі угоди про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС), яке отримало назву спільного ринку. Паралельно з спільним ринком у 1960р. утворюється другий західноєвропейський інтеграційний блок - Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). До його складу ввійшли Великобританія, Австрія, Данія, Норвегія, Португалія, Швейцарія, а з 1961р. - в якості асоційованого члена - Фінляндія.

Програма ЄЕС спочатку передбачала тринадцятирічний (до 1970 року) "перехідний період", впродовж якого планувалось здійснити Такі заходи:

а) скасувати митні тарифи й кількісні обмеження на всі товари у взаємній торгівлі й встанови-

ти єдиний митний тариф, а також єдину торговельну політику проти "Третіх Країн";

б) зняти обмеження для вільного переміщення робочої сили, послуг і капіталів у межах співтовариства;

в) виробити єдину політику в галузі сільського господарства й узгодити загальну економічну політику;

г) скоординувати соціально-економічне законодавство країн-учасниць, створити політичний союз.

Інтеграційна програма ЄАВТ була значно вужча. В ній передбачалося усунути лише взаємні митні тарифи на промислові товари. Тому спільний ринок виявився сильнішим. Це проявилось в тому, що у 1973р. до нього перейшли Англія, Данія й Ірландія. А в 80-х рр. рамки ЄЕС розширилися за рахунок вступу до нього Греції, Ісландії й Португалії. Отже, тепер до нього входить 12 держав. Окрім того, ЄЕС має договори з абсолютною більшістю країн Світу й багатьма міжнародними економічними об'єднаннями.

Реальні досягнення ЄЕС за період його існування досить відчутні. Скасування митних обмежень сприяло збільшенню товарообороту в рамках співтовариства. Зросло світове господарське значення ЄЕС. Відчутно збільшилась потужність західноєвропейських монополій. Проте не всі пункти початкової програми були виконані, що значною мірою вплинуло на темпи економічного зростання країн-учасниць блоку. Це викликало необхідність поглиблення інтеграційних процесів.

Відповідно до прийнятого в 1985р. єдиного європейського акту створення єдиного внутрішнього ринку країн ЄЕС завершилося. Були зняті останні обмеження на шляху вільного руху капіталів, робочої сили, товарів і послуг з однієї країни в іншу. А саме ЄЕС отримало нову назву - Європейське співтовариство (ЄС), яке з 01.01.1994р. трансформувалось у Європейський союз (ЄС).

Європейський союз має свій загальний бюджет, ведеться підготовка для створення єдиної валютної системи, зокрема, введення єдиної грошової одиниці, яка отримала назву "євро", заплановано на 01.01.1999р. у цьому об'єднанні функціонують наднаціональні адміністративні органи, такі, як Рада Міністрів, Європейський парламент. На порядку денному стоїть питання й про політичне об'єднання країн-членів ЄС.

Європейський союз - не єдиний приклад регіональної інтеграції. Нині в світі нараховується близько 15 регіональних економічних об'єднань.

Розвиток економічної інтеграції країн світу й надалі буде поширюватись і виступати в найрізноманітніших формах тому, що це магістральний шлях в майбутнє планетарної цивілізації. Підтвердженням цього є укладення договору про регіональну інтеграцію національних економік Білорусії і Росії у травні 1997р. Своею *економічною* метою новоутворений Союз передбачає підвищення рівня життя народів і створення сприятливих умов для всебічного гармонійного розвитку особи. Виходячи з цього, визначені головні економічні завдання, які передбачається реалізувати в найближчій перспективі: а) створення єдиного економічного простору держав - учасниць Союзу; б) створення й розвиток загальної інфраструктури, і передусім об'єднаних транспортної та енергетичної систем, системи зв'язку, єдиного науково-технологічного та інформаційного простору; в) уніфікація грошово-кредитних, бюджетних та податкових систем, а також створення необхідних умов для введення єдиної валюти; г) створення умов для розвитку взаємної торгівлі (єдиного митного простору) й встановлення єдиного митного тарифу і єдиної торговельної політики щодо третіх країн; д) погодження структурної політики з метою ефективного використання економічного потенціалу країн-учасниць Союзу.

Для забезпечення задач Союзу на паритетних засадах утворюються такі наднаціональні органи: Вища Рада Союзу, Парламентські Збори Союзу, виконавчий комітет Союзу: Нині найбільш поширеними є види економічної інтеграції.

Зона вільної торгівлі. Країни-учасниці цього об'єднання обмежуються скасуванням митних бар'єрів у взаємній торгівлі.

Митний союз. Вільне переміщення товарів і послуг всередині об'єднання доповнюється єдиним митним тарифом щодо „ третіх країн”.

Загальний ринок. У такому об'єднанні ліквідуються митні бар'єри між країнами не тільки для торгівлі, а й для переміщення капіталу.

Економічний союз. Передбачає проведення єдиної економічної політики створення системи міждержавного регулювання соціально-економічних процесів.

4. Україна і світове господарство.

В умовах, коли міжнародний поділ праці привів до формування світового господарства, жодна країна світу не може забезпечити високу ефективність свого національного виробництва, якщо воно не інтегрується в тій чи іншій мірі у виробництво світове. Це безпосередньо стосується й України.

Формально Україна як член ООН входить до держав світового співтовариства. Вона визнає й виконує статут ООН та міжнародне право, які регулюють міждержавні, політичні, дипломатичні, соціальні, культурні та економічні міжнародні відносини. Отже, Україна певною мірою співробітничала з країнами світу. Проте **реально** переваги міжнародних економічних відносин Україна може використовувати лише тоді, коли її економіка буде інтегрована в світове господарство, тобто буде складовою частиною цього господарства.

Які ж реальні шанси України на таку інтеграцію? Відповідаючи на це запитання, слід пам'ятати, що одного бажання тут мало. Що маєтись на увазі?

1. Світове господарство - це цілісний економічний організм, що виступає матеріальною основою держав світового співтовариства, в якому вже склалися певні відносини попиту й пропозиції, конкуренції і монополії, макроекономічної рівноваги. Тому включення до нього нових держав - складний і тривалий процес.

2. Стримує інтеграцію національної економіки України в світове господарство й те, що Україна як суверенна держава ще не має достатнього досвіду в налагодженні економічних зв'язків з країнами світового співтовариства.

3. Значною перешкодою для входження України в систему світового господарства є те, що в ній ліквідовані структури, за допомогою яких здійснювалась зовнішньоекономічна діяльність у минулому. Нові ж зовнішньоекономічні органи ще недостатньо авторитетні та компетентні, а отже, малоефективні.

У той же час стояти осторонь загальносвітових інтеграційних процесів Україна не може тому, що, по-перше, ці процеси визначають напрямки та перспективи розвитку світової економіки й суспільства в цілому. По-друге, економіка України перебуває зараз у кризовому стані, вийти з якого вона, як свідчить досвід шести років, самотужки не зможе. Тому розвиток зовнішньоекономічних науково-технічних та валютно-фінансових відносин України з державами світового співтовариства може стати одним із найважливіших факторів стабілізації господарства.

Отже, необхідність входження України в світове господарство сумнівів не викликає. Тому на порядок денний виносяться питання місця, яке Україна займе в структурі світового господарства. Адже, як було з'ясовано раніше, світове господарство - це конгломерат країн "центру" і країн "периферійних". Вирішення цієї проблеми залежить від ряду факторів організаційного й економічного характеру.

Україна завжди мала тісні економічні зв'язки з країнами Світу. Але зараз її включення в систему світового господарства має свої особливості, пов'язані з статусом самостійності. Новий статус країни зумовив необхідність створення нової нормативно-правової бази зовнішньоекономічних відносин. Головними економікоправовими документами, що регламентують включення України в систему світового господарства, є: а) Декларація про державний суверенітет України (липень 1990р.); б) Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (квітень 1991р.). Зокрема, в законі докладно розроблені принципи та види зовнішньоекономічної діяльності, права й обов'язки суб'єктів міжнародних економічних відносин, механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю і т. д.

Серед інших законодавчих актів, що посилюють економікоправові основи та сприяють інтеграції національної економіки у світове господарство, - закони "Про іноземні інвестиції (березень 1992р.), "Про загальні засади створення й функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" (жовтень 1992р.). Це також декрети Кабінету Міністрів про митні правила, оподаткування бартерних операцій у зовнішньоекономічній діяльності, постанови Верховної Ради про формування валютних фондів, Положення про проведення міжнародних Торгів (тендерів) на території України тощо.

Названі документи покликані були забезпечити залучення в економіку України іноземних

капіталовкладень, націлити на раціональне використання валютних надходжень, сприяти адаптації національних виробників до умов функціонування світового ринку, а Україні забезпечити достойне місце в світовій економіці. Але через цілий ряд причин ефект від цих нормативних актів був дуже малий, а в окремих випадках навіть зворотний. Іноземний капітал у тих розмірах, на які сподівалися, в економіку України не прийшов, валюта вітчизняних підприємців осіла на рахунках закордонних банків, а національний виробник не витримав конкуренції з іноземним імпортом, для якого названі вище закони й декрети відкрили зелену вулицю. Отже, перші спроби України вписатися в світову економіку на рівних виявилися невдалими.

Експортний потенціал України.

Інтеграція економіки України в світове господарство не є самоціллю. Вона повинна забезпечити зростання ефективності національної господарської системи в результаті найбільш вигідного використання ресурсів, які є відносно надлишковими в Україні, з одного боку, а з іншого, шляхом насичення національної економіки ресурсами, яких є обмаль, але без яких вона функціонувати не може.

Напередодні проголошення самостійності економіка України забезпечувалася продукцією власного виробництва на 82%. За межі України вивозилось понад 16% суспільного продукту, в т.ч. понад 40% чорних металів і металевих виробів, окремих видів енергетичного, підійомно-транспортного, нафтового, хімічного й ковальсько-пресового устаткування, автомобілів, тракторів, тепловозів, автобусів, сільськогосподарської техніки й цукру. Отже, Україна мала значний експортний потенціал, який би міг послабити, а то й нейтралізувати її залежність від інших країн, які постачають їй різні види мінеральної, паливноенергетичної, лісової, та іншої сировини. Про потужність експортного потенціалу України свідчать такі цифри. Частка України востанні роки існування СРСР становила 20% загальносоюзних експортних поставок. Продукція, вироблена в Україні, направлялася в 123 країни світу, а суб'єктами міжнародних господарських зв'язків були понад 1400 її підприємств, обсяг експортних поставок яких становив близько 7 млрд. крб.

Але, незважаючи на значні потенційні можливості, ефективність інтегрування економіки України в світове господарство на сучасному етапі досить низька. Це зумовлено рядом як суб'єктивних так і об'єктивних причин, серед яких передусім слід зазначити:

1. Катастрофічне падіння обсягів виробництва, що є наслідком загальної кризи, яка охопила соціально-економічну систему країни. ВВП порівняно з 1990р. скоротився майже на 70%. Отже, забезпечення країни власною продукцією значно впало, а залежність від інших країн почала загрожувати існуванню держави в загалі.

2. Різка й непродумана переорієнтація України на інтеграцію з країнами Європи й розрив об'єктивно зумовлених економічних зв'язків з країнами СНД, внаслідок чого були втрачені традиційні ринки на Сході, а доступ на західні ринки так і залишився проблематичним.

3. Низька якість і висока собівартість продукції, що випускається вітчизняним виробником, і в результаті її низька конкурентоспроможність. Отже, на західні ринки доступ для неї закритий.

4. Недосконалість системи управління зовнішньоекономічними відносинами.

В результаті зовнішньоекономічні зв'язки України на сучасному етапі характеризуються негативними тенденціями. Особливо це проявляється у сфері міждержавної торгівлі. По-перше істотно скоротився обсяг експорту України. По-друге, в експорті України переважають паливно-сировинні товари, а питома вага машин та обладнання дуже мала. По-третє, в експорті майже відсутня продукція, що виробляється згідно з договорами про міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва, що свідчить про низький рівень участі України в міжнародному поділі праці. По-четверте, незначна частка в експорті виробів сучасної техніки, технологій, ліцензій. По-п'яте, велика питома вага в експорті бартерних операцій (70-80%). Слід зауважити, що бартерні угоди, як правило, здійснюють приватні фірми й особи на невигідних для держави умовах. Це практично форма первісного нагромадження капіталу, в результаті якого, з одного боку, йде розкрадання національного багатства, а з іншого - кримінальне збагачення окремих осіб.

Названі обставини визначають те місце, яке може зайняти і практично вже займає Україна в системі міжнародного поділу праці. Це місце периферійної країни, яка покликана своїми сировинними ресурсами, дешевою робочою силою й територією для розміщення екологічно шкідливих виробництв обслуговувати високорозвинуті країни "центру". Тому, якщо Україна має наміри залишитися суверенною незалежною країною вона повинна терміново докорінно змінювати акценти в

зовнішньоекономічній діяльності. Особливо це стосується напрямів розвитку міжнародних господарських відносин.

5. Напрями інтеграційних зв'язків.

Геополітичне положення України визначає можливість її інтеграції в двох основних напрямках.

1. Інтеграція з країнами, що утворилися на території колишнього Радянського союзу, й країнами східної Європи, які входили до Ради економічної безпеки. Умовно назвемо його східно-азіатським напрямком.

2. Інтеграція з країнами Заходу, які складають основу капіталістичної системи господарювання. Умовно назвемо цей напрямок європейським.

Який з цих напрямків є найбільш перспективним для України? Якщо відкинути політичні амбіції й виходити лише з інтересів України та добробуту її народу, то можна однозначно сказати, що на даному етапі - перший. Чому?

По-перше, тому, що економіка України вже була інтегрована з економікою цих країн 60-80%. Отже, зникає потреба істотної переорієнтації виробництва на нові ринки збуту сировини та енергоносіїв.

По-друге, рівень технічного, організаційного, технологічного, економічного, нарешті, психологічного розвитку в цих країнах такий же, як і в Україні, що знімає потребу пристосування до нових умов з названих параметрів.

По-третє, ринки цих країн мають стільки вільних ніш і цілих сегментів, що зайняти їх для України не представляє особливих труднощів, уникаючи тим величезних втрат на подолання конкурентних бар'єрів.

По-четверте, відсутність мовного бар'єру, спільність традицій, інтересів та долі в умовах, коли розвинуті країни світу прагнуть перетворити новоутворені держави з малоефективною економікою в свій сировинний придаток і сфери для прибуткового прикладання капіталу, теж дуже важливий фактор.

Орієнтація ж на Захід у дані умови безперспективна. Чому?

По-перше, тому, що західний ринок давно поділений на сфери впливу, й пробитися на нього при сучасному рівні розвитку економіки України практично неможливо.

По-друге, іноді можна почути, що Захід нам допоможе стати на ноги й зайняти достойне місце в європейській економіці. Чи насправді це так? Захід має свої проблеми. Він живе за законами ринку, а ці закони заперечують можливість випестування для себе зайвого сильного конкурента. Тому сподівання на те, що Захід допоможе Україні стати сильним конкурентом на європейському ринку, - утопія.

По-третє, Заходу вигідно отримати нову сферу для прикладання капіталу з дешевою робочою силою та ще й з неосяжним ринком. Йому треба мати територію, де можна розміщити екологічно шкідливе виробництво й захоронювати радіоактивні та інші шкідливі відходи виробництва.

Отже, Захід зацікавлений тримати якнайдовше Україну в тому стані, в якому вони зараз перебувають.

Проте зроблені висновки не слід сприймати як ігнорування або заперечення економічних відносин України з країнами Заходу. Економічні зв'язки повинні бути, їх необхідно нарощувати, створюючи необхідне середовище для ефективного інтегрування в європейську економіку. Але робити це слід у міру визрівання можливостей, в міру відкриття на європейському ринку ніш, які Україна може заповнити, а не за рахунок втрати економічної самостійності держави.

6. Механізм міжнародного співробітництва.

При формуванні сучасних зовнішньоекономічних зв'язків України особливе значення надається ставленню механізму господарського співробітництва, під яким розуміється сукупність форм, методів і принципів, що забезпечують ефективну взаємодію господарських суб'єктів України з партнерами з зарубіжних країн.

Головним структурними елементами механізму господарського співробітництва України на

міжнародній арені виступають:

1. Програмноцільові форми та методи координації господарських міжнародних відносин, тобто: а) погодження довгострокових програм економічного та науково-технічного співробітництва між Україною та державами світового співтовариства; б) укладення договорів, угод про розвиток взаємних господарських зв'язків між зацікавленими партнерами.

2. Сукупність товарновартісних важелів, що використовуються в міжнародних господарських відносинах, таких, як: відповідна валютна, податкова, кредитна, депозитна, цінова й митнотарифна політика.

3. Організаційно-економічні інструменти, а саме: міжнародні господарські організації, товариства, інститути, центри, банки, біржі, а також форми економічних зв'язків.

4. Правові норми, акти, положення, що регулюють міжнародні економічні зв'язки.

Використовуючи цей механізм та постійно його вдосконалюючи, Україна повинна виступати на світовій арені й включатися в розвиток взаємних господарських відносин з країнами світового товариства. Саме це є однією з важливих підойм, що приведуть до стабілізації національного господарства та сприятимуть зростанню добробуту населення України.

Лекція № 16

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

ПЛАН

1. Сутність глобальних проблем.
2. Причини виникнення і загострення ГП.
3. Шляхи розв'язання глобальних проблем.

1. Сутність глобальних проблем.

Процес формування світового господарства, розглянутий у тій темі, окрім позитивних має й негативні соціально-економічні наслідки. Річ у тім, що паралельно з ним виникає й загострюється ряд проблем, які безпосередньо зачіпають інтереси всього людства. Від їх своєчасного розв'язання залежить існування планетарної цивілізації. Проблеми ці отримали назву глобальних, тобто таких, що охоплюють не якусь одну країну або групу країн, а не планету в цілому. Виникла навіть самостійна галузь знань - глобалістика, яка вивчає найзагальніші планетарні проблеми сучасного й майбутнього розвитку людської цивілізації.

Класифікація глобальних проблем.

За специфічними ознаками глобальні проблеми поділяють на 3 сфери дії.

Сфера 1. Взаємодія природи й суспільства. До проблем цієї сфери відносяться: а) надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством; б) збереження навколишнього середовища; освоєння ресурсів світового океану; г) оволодіння космічним простором тощо.

Сфера 2. Суспільні взаємовідносини. Найважливіші проблеми цієї групи: а) відносини між державами різних соціально-економічних устроїв; б) подолання економічної відсталості багатьох країн світу; в) локальні, регіональні та міжнародні військові, національні та релігійні конфлікти; г) відвернення загрози ядерної війни.

Сфера 3. Розвиток людини. Тут справу маємо насамперед: а) з демографічною проблемою; б) з проблемою сучасної урбанізації; в) з проблемою пристосування до умов природного й соціального середовища, яке постійно змінюється під впливом НТП; г) з проблемою боротьби з епідеміями й тяжкими захворюваннями тощо.

Класифікація глобальних проблем за сферами дії не означає, що вони відокремлені одна від одної. Кордони між сферами часто мають умовний характер. Усі глобальні проблеми тісно між собою пов'язані, більш того, зумовлюють одна одну, тому що, як правило, мають одні витоки, тобто причини виникнення. Мова про це далі.

2. Причини виникнення і загострення ГП.

Причини виникнення ГП

Кожна глобальна проблема є об'єктивною за своїм характером і має свою причину виникнен-

ня. Як це слід розуміти?

Процеси інтернаціоналізації господарського життя, науки, культури й політики визначають зростання взаємозв'язку окремих ланок світового господарства, взаємозалежності держав і тим самим **становлять основу для можливості глобалізації окремих проблем** людської цивілізації. При наявності ж суперечності між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом людства виникають об'єктивні умови для **перетворення можливості глобалізації на її реальність**, тобто для появи глобальних проблем.

Що ж є причиною виникнення глобальних проблем? Однозначної відповіді на це запитання в соціально - економічній літературі немає. Так, більшість західних ідеологів причиною виникнення глобальних проблем вважають перенаселення планети, сучасну науково - технічну революцію, зростання промислового виробництва тощо.

Ряд американських науковців (В.Вайскопер, Д.Блейні) основними причинами, наприклад, військових конфліктів, мілітаризації економіки, що загрожує людству ядерною війною, вважають природно-історичні умови розвитку людини, її **психологію, природне прагнення до насильства**. Причину ж екологічної кризи й можливої екологічної катастрофи американець Ф.Слейтер, швейцарець Д.Дерест та ін. вбачають **у притаманному людині інстинкті до руйнування**.

Такі тлумачення причин виникнення глобальних проблем не мають наукового обґрунтування, а лише спрямовані на захист певної суб'єктивної ідеологічної позиції, на якій стоїть її автор. Вони, по-перше, ігнорують соціальну сутність людини, відбивають однобічний підхід до неї лише як до біологічної істоти, в той час, як людина є істотою біосоціальною. По-друге, пояснюючи загострення глобальних проблем (зокрема екологічних) лише розгортанням науково-технічної революції, зростанням промислового виробництва, вони беруть до уваги тільки технологічну сторону проблеми, ігноруючи її соціальну, суспільну сторону.

Отже, кожне знаведених тверджень метафізично тлумачить причини виникнення глобальних проблем, оскільки поєднує їх лише з однією з сторін суспільного виробництва - продуктивними силами і не бере до уваги другу сторону - виробничі відносини. А оскільки це так, глобальні проблеми більшістю західних учених - ідеологів розглядаються **як фатальні, такі** що не можуть бути розв'язані. Тому, на їх думку, загострення глобальних проблем неминуче веде до вселенської катастрофи.

Чи дійсно це так? Щоб відповісти на це запитання, необхідно чітко усвідомлювати, що кожна з названих проблем виникає не сама по собі, не в результаті якихось випадкових обставин і, що найголовніше, не поза виробничою діяльністю людей, а в її процесі. Тому глобальні проблеми є породженням і комплексу об'єктивних причин, зумовлених, **з одного боку**, специфікою розвитку продуктивних сил, географічного положення, рівня прогресу техніки, природно-кліматичними умовами, тобто факторами загальними, незалежними від форми соціально - економічного ладу країн. З іншого боку, глобальні проблеми породжуються специфічною суспільною формою, тобто особливістю розвитку відносин власності.

Причини загострення ГП

Поруч з названими загальними причинами виникнення глобальних проблем, що діють як тенденції, необхідно виділити причини специфічні, що значно загострюють ці проблеми в сучасних умовах і роблять цілком реальними економічні наслідки, загрозливі для існування людства на планеті, в результаті їх нерозв'язання. Найбільш суттєвою з цих проблем є швидке зростання на планеті народонаселення в останні десятиріччя.

Які це має соціально - економічні наслідки? Для того, щоб прогодувати, одягнути, забезпечити житлом зростаючу кількість населення, необхідно постійно нарощувати виробництво промислової та сільськогосподарської продукції, збільшувати обсяги видобування корисних копалин. Це: а) в умовах обмеження ресурсів на планеті загострює проблему забезпечення людства продовольством, сировиною; б) порушує екологічний баланс й унеможливує збереження навколишнього середовища; в) оскільки демографічний вибух супроводжується нерівномірністю зростання населення в різних країнах, то в тих країнах, де має місце найбільший приріст, при наявності слабкого розвитку продуктивних сил, спостерігається масовий голод, злиденність, бідність. Так, за даними відомого французького дослідника Жака Іва Кусто, в 1991р. з 5,6млрд. жителів планети лише 500млн. чоловік жили добре, 900млн. проживали в безвихідних злиднях. Становище в світі з того часу не покращилось, навпаки, стало гіршим.

Отже, демографічний вибух зумовлює загострення таких глобальних проблем, як сировинна, екологічна, продовольча, енергетична, і це мінімум.

Важливою специфічною причиною загострення глобальних проблем є **низький рівень впровадження ресурсо- та енергозощаджуючих, екологічно чистих технологій**. Внаслідок цього із загального обсягу природної речовини, що залучається в процес виробництва, форми кінцевого продукту набуває лише 1,5%. Тому, щоб задовольнити потреби суспільства в кінцевому продукті, щорічно з надр планети видобувається близько 100 млрд. тонн руди, корисних копалин і будівельних матеріалів. Ресурси ці не поновлюються, що ставить ресурсну проблему в ряд найактуальніших.

Причиною загострення глобальних проблем є також **швидка урбанізація населення**, зростання гігантських мегаполісів 75, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією. В результаті вже тепер лише на 0,3% території планети (великі міста) сконцентровано 40% всього населення. Нині відомі десятки міст, кількість населення яких перевищує 10 млн. чол. А згідно з прогнозами в 2000 році в Мехіко буде проживати понад 30 млн., Буенос-Айросі - 26 млн., Шанхай - 23 млн. чоловік. Все це до крайн їх меж загострює екологічну проблему.

Особливо складна екологічна ситуація в Україні. Майже 10% її території знаходиться в стані глибокої екологічної кризи, близької до катастрофи, а майже 70% загальної земельної площі наближається до такого стану. Лише 1% території України займають екологічно чисті ареали.

Важливою причиною загострення глобальних проблем є також **варварське ставлення людини до природи**, що найбільше виявляється в хижацькому винищенні лісів, знищенні природних річок і створенні штучних водоймищ, забрудненні шкідливими речовинами прісної води.

Загостренню глобальних проблем другої сфери сприяє **реакційна політика окремих держав світу**, зокрема США, які під виглядом миротворчих місій (партнерство заради миру) намагаються встановити світове панування. В результаті зростає не лише мілітаризація економіки, а й міжнародна напруга, постійно виникають війни в різних регіонах планети, гине маса людей. Так, у 130 регіональних військових конфліктах, що виникли після другої світової війни, загинуло близько 20 млн. чоловік.

3. Шляхи розв'язання глобальних проблем.

Проведений аналіз дає можливість зробити висновок, що серед глобальних проблем, які стоять нині перед людством, найгострішими є:

- а) проблема збереження миру;
- б) екологічна проблема;
- в) проблема забезпечення людства продовольством, сировиною та енергією;
- г) проблема освоєння світового океану;
- д) проблема економічного відставання країн, що розвиваються;
- є) проблема зайнятості населення.

Подальше загострення цих проблем загрожує існуванню людської цивілізації. Причому не в якомусь далекому майбутньому, а в найближчому сучасному. Зокрема, група вчених Заходу дійшла до висновку: якщо людство не загине в найближчі рок и від ядерної катастрофи, спровокованої війною (що мало ймовірно в сучасних умовах, коли вживаються радикальні заходи щодо заборони ядерної зброї), то через 20-30 років воно загине від екологічної катастрофи. Чи є якийсь вихід?

Розв'язання глобальних проблем сучасності, забезпечення майбутнього людської цивілізації вимагають розробки й реалізації комплексної **колективної програми**: економічної, екологічної й воєнно - політичної безпеки людства. Чи можлива розробка й реалізація такої програми? З повною достовірністю, спираючись на закони розвитку суспільного виробництва, які ми вивчали, можна сказати, що розробити таку програму суспільству під силу, але реалізувати її в умовах панування приватної власності неможливо. Неможливо тому, що її показники будуть мати лише рекомендаційний характер, тобто не обов'язковий для всіх країн, фірм, корпорацій, окремих осіб.

Саме про це йшла мова на міжнародній конференції під егідою ООН з проблем екології й майбутнього розвитку цивілізації в червні 1992р. в Ріо-де-Жанейро. Конференція прийшла до таких висновків:

1. Модель розвитку сучасного капіталізму вичерпала себе. Це шлях, який веде людство в глу-

хий кут. Чому? Тому, що в її рамках *об'єктивно неможливо* створити умови сприятливого розвитку для всіх країн світу, бо вона не піддається централізованому плануванню. А посилене використання ринкової системи з її механізмом саморегулювання й прагненням до нестримного зростання споживання не тільки не розв'язує глобальних проблем, а навпаки, загострює їх, зокрема, породжує й дедалі загострює соціальні конфлікти. Так, у сучасних умовах на 20% найбільш багатих людей планети, що проживають у високорозвинутих країнах, припадає близько 85% світового валового продукту, а на 80% іншого населення - лише 15%.

2. Виходячи з цього, *людству потрібна нова модель соціально-економічного розвитку й розподілу виробленого продукту*. Основні вимоги до цієї моделі:

а) вона повинна спиратися на могутні важелі централізованого регулювання соціально-економічної системи як на рівні держави, так і світової співдружності в цілому;

б) таке регулювання повинно спиратися перш за все на інтегровані інтереси суспільства й лише потім на інтереси приватного підприємництва;

в) здійснити це можливо лише за умови орієнтації світового співтовариства на колективні, суспільні форми власності, які значно розширюють можливості планового регулювання економіки, а отже, й можливості не лише розробки, а й реалізації програми розв'язання глобальних проблем і врятування людства від вселенської катастрофи.