

Міністерство освіти і науки України

*Харківський національний автомобільно-
дорожній університет*

В.М. Березний Ю.Б. Чавикіна

The background of the cover features a faint, large-scale image of a balance scale, symbolizing equilibrium and justice. The scale is positioned vertically, with the pans hanging from a horizontal beam. The overall color scheme is a warm, golden-brown gradient.

*Ринкова економіка :
теоретичні аспекти*

Підручник по економіці

Харків 2005

ЗМІСТ

Передмова

Розділ I. Економічна теорія: предмет і методи пізнання

Розділ II. Суспільне виробництво і його результати

Розділ III. Товарне виробництво, товар і гроші

Розділ IV. Економічні відносини власності

Розділ V. Підприємництво: суть, умови функціонування та економічні форми організації

Розділ VI. Ринок

Розділ VII. Ринкова інфраструктура

Розділ VIII. Ціна і ціноутворення

Розділ IX. Розподіл і формування доходів населення

Розділ X. Фінансово-кредитна система

Розділ XI. Відтворення на рівні макроекономіки.

Інтенсивний тип економічного зростання

Розділ XII. Державне регулювання ринкової економіки

Розділ XIII. Тенденції розвитку світового господарства

Розділ XIV. Проблеми інтеграції економіки України у світове господарство

Короткий словник економічних термінів

Список використаної літератури



ПЕРЕДМОВА

Сьогодні цілі та завдання нового етапу розвитку є на порядок складнішими і масштабнішими від тих, які вирішувалися суспільством у попередні роки. Це етап практичної реалізації завдань довгострокової стратегії, яка повинна забезпечити міцні підвалини утвердження України як високорозвиненої, соціальної за своєю сутністю держави, її інтеграцію в цивілізаційний процес, країною з конкурентоспроможною економікою, здатною вирішувати найскладніші завдання свого розвитку.

За минуле десятиліття Україна остаточно утвердила себе як суверенна держава, стала важливим фактором стабільності на європейському континенті. Держава впевнено стала на магістральний шлях побудови ринкової економіки. В основному подолано тривалу руйнівну кризу. В економіці відбуваються стабілізаційні процеси, формуються передумови сталого зростання.

Водночас досить відсутні й втрати, які переживає наш народ. Зокрема більш як наполовину зменшився економічний потенціал держави, ще у більших масштабах упав життєвий рівень людей. Загрозливих темпів набрала і продовжує поглиблюватися диференціація доходів, виникли серйозні демографічні проблеми. Занепокоєння викликають розбалансованість економіки, вкрай деформована структура виробництва, спотворена за своїм змістом система відносин власності, значна частина яких базується на тіньових, корумпованих засадах.

Щоб виправити становище, перш за все потрібні економічно грамотні, висококваліфіковані, ініціативні кадри. В їх підготовці велика роль належить вивченню економічних дисциплін, зокрема основ економічної теорії, яка містить все прогресивне, чого досягли світова економічна наука та практика господарювання розвинутих країн.

У даному посібнику розглядаються економічні категорії, закономірності та моделі господарювання на таких рівнях, як мікро-та макроекономіка, а також на рівні міжнародних економічних відносин. Його створено на основі підручника «Основи економічної теорії» за редакцією проф. Ю.В.Ніколенка (К.: Либідь, 1998).



Розділ І

***ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ:
ПРЕДМЕТ І МЕТОДИ
ПІЗНАННЯ***

§ 1. ПРЕДМЕТ КУРСУ «ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ»

Економіка як наука

Виробничі відносини

Що вивчає економічна теорія?

Предмет «Економіксу»

Предмет марксистської політекономії

§ 2. ЦІЛІ ТА ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Формування економічного мислення

Економічні категорії і закони

Систематизація економічних законів

Практична функція

Методологічна функція

§ 3. ЗАРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Зародження економічної думки

Формування економічної теорії як науки

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. ПРЕДМЕТ КУРСУ «ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ»

Економіка як наука

Вивчення кожної науки починається з визначення її предмета, тобто того кола питань, які вона досліджує, з'ясування цілей, які вона переслідує, і методів, що використовуються. Отже, головним завданням даної теми є визначення: а) предмета курсу «Основи економічної теорії»; б) цілей і функцій даної науки; в) загальних методів економічних досліджень.

Вперше поняття «економіка» ввів давньогрецький мислитель Аристотель (III ст. до н. е.). Описуючи організацію господарства в маєтку рабовласника, він фактично обґрунтував суть економіки як науки про домашнє господарство: грецьке слово «ойкос» означає дім, господарство; «номос» — вчення, закон. Проте економіка як наука, як систематизоване знання про суть господарської діяльності сформувалася лише в XVII—XVIII ст.ст., тобто в період становлення капіталізму.

Щоб з'ясувати предмет даної науки, необхідно розкрити суть принаймні двох найважливіших категорій: «економіка» та «економічна теорія». При цьому слід зауважити, що теорія — це форма наукового пізнання, що дає уявлення про певну об'єктивну дійсність як цілісну систему. Отже, економічна теорія має бути наукою про економіку як цілісну систему, в якій усе пов'язане, взаємозумовлене й субординоване.

В економічній літературі даються різні тлумачення поняття економіки як науки. Нагадаємо деякі з них.

Економіка — наука про виробничу діяльність та обмін її результатами між людьми.

Економіка вивчає рух економічного життя — тенденції в розвитку цін, виробництва, безробіття тощо. У міру вивчення цих явищ вона допомагає виробити політику, реалізуючи яку уряд може впливати на економічне життя.

Економіка — наука вибору. Вона вивчає, як люди вибирають спосіб використання обмежених виробничих ресурсів (землі, праці, обладнання, технічних знань) для виготовлення різних товарів і розподілу їх між різними членами суспільства.

Економіка вивчає, яким чином людина здійснює організацію виробництва і споживання.

Економіка вивчає гроші, капітал, його форми й багатство. Жодне визначення не можна відхилити, оскільки у кожному з них відбивається певна сторона економічних відносин, хоч і не охоплюється повністю вся система. Водночас усі вони свідчать про те, що економіка безпосередньо пов'язана з виробництвом, зі створенням матеріальних і духовних благ.

Як відомо, суспільне виробництво має дві сторони: технічну й суспільну. Технічну виражають продуктивні сили, а суспільну — виробничі відносини. Детальніше характеристику продуктивних сил ми розглянемо пізніше. Зараз же зазначимо, що вони складаються з двох основних частин: засобів виробництва і трудових ресурсів, які приводять їх у рух, тобто використовують для створення матеріальних і духовних благ. Продуктивні сили відображають відносини «людина — природа», які вивчаються природничими й технічними науками.

Виробничі відносини

У виробництві складаються насамперед відносини «людина — людина». Це — **виробничі відносини**. Вони відбивають ті суспільно-економічні стосунки, які виникають між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних і духовних благ.

Дана система відносин найповніше відбиває соціальну сторону економіки, тобто її соціальні засади. Вона показує:

- 1) хто володіє економічною владою, тобто хто привласнює засоби виробництва — вирішальні умови господарської діяльності;
- 2) як, за яких суспільних умов і скільки трудящий працює на себе та на інших членів суспільства;

з) кому дістаються продукти праці виробника, тобто хто привласнює результати виробництва.

Вивчення соціально-економічних відносин має надзвичайно важливе значення, тому що ми при цьому дізнаємося, чи підпорядкована економічна діяльність інтересам народу, наскільки соціально справедливий даний соціально-економічний лад тощо.

У господарстві кожної країни є також відносини: «виробництво — виробництво», які виникають у процесі обміну засобами виробництва, трудової діяльності, кооперації праці, фінансових ресурсів тощо. Ці економічні відносини стосуються організації виробництва, тому їх називають **організаційно-економічними**. Система даних відносин фактично охоплює весь господарський механізм, за допомогою якого здійснюється управління народним господарством.

Серед організаційно-економічних відносин розрізняють конкретно-економічні та загальні організаційно-економічні.

Конкретно-економічні відносини — це господарський механізм окремих галузей (промисловості, будівництва, сільського господарства тощо), кожний з яких має свої особливості і вивчається безпосередньо конкретно-економічними науками.

Загальні організаційно-економічні відносини — сукупність форм і методів господарювання, властивих усім галузям народного господарства, тобто економіці в цілому. Це, наприклад, ринкова система організації виробництва, підприємництво, маркетинг, фінанси й кредит тощо. Загальногосподарські відносини не можуть бути охоплені окремими конкретно-економічними дисциплінами. Вони вивчаються наукою, яка називається економічною теорією.

Що вивчає економічна теорія?

Таким чином, економічна теорія вивчає:

а) соціально-економічні відносини;

б) загальні організаційно-економічні відносини.

Соціально-економічні відносини — це ті відносини, які виникають між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних і духовних благ. Їхню основу, ядро становлять відносини власності на засоби виробництва і виготовлений продукт.

Загальні організаційно-економічні відносини являють собою певну систему господарського механізму, а саме: систему форм і методів суспільної організації і регулювання народного господарства.

Названі групи економічних відносин тісно між собою пов'язані. Завдання економічної теорії полягає в тому, щоб з'ясувати існуючі тут причинно-наслідкові зв'язки, закони й закономірності, які характеризують функціонування цих відносин як цілісної, логічно зумовленої економічної системи. Схематично предмет курсу «Основи економічної теорії» можна представити таким чином (див. схему 1). Предмет «Основи економічної теорії» відрізняється від «Економіксу» і курсу марксистської «Політичної економії».

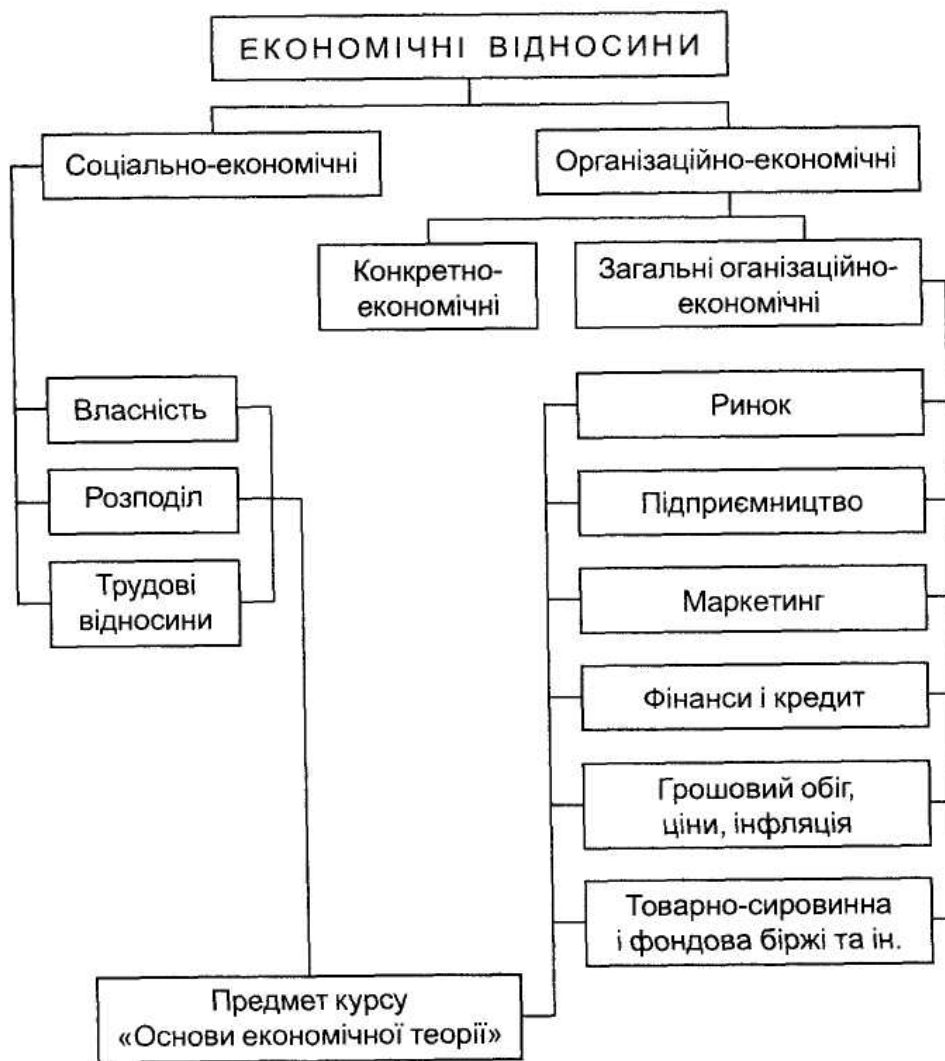


Схема 1. Предмет курсу «Основи економічної теорії»

Предмет «Економіксу»

У підручнику П. Самуельсона і В. Нордхауса «Економікс» дається таке визначення предмета: **економікс** — це наука про те, як люди і суспільство вибирають спосіб використання обмежених ресурсів для того, щоб виробити різноманітні товари й розподілити їх сьогодні або в майбутньому для споживання різних індивідів і груп суспільства.

З цього визначення видно, що економікс зосереджує свою увагу на вивченні організаційно-економічних відносин, зокрема тих принципів і моделей, які визначають логіку функціонування ринкової економічної системи

на мікро- і макрорівнях.

Класики буржуазної політичної економії по-іншому трактували свій предмет дослідження. Вони вважали, що економічна наука має вивчати виробництво, розподіл, обмін і споживання благ і послуг, причому з точки зору не лише майнових зв'язків, а й суспільних відносин між людьми, особливо в галузі розподілу. Неупереджений, суворо науковий підхід до досліджень дав змогу А. Сміту й Д. Рікардо проникнути в таємниці походження багатства в капіталістичному суспільстві. Вони виявили, що прибуток капіталістів утілює неоплачену працю найманих робітників. Д. Рікардо відкрив економічний закон, який виражає співвідношення між оплаченою працею (заробітною платою робітників) і неоплаченою (прибутком капіталіста). Згідно з цим законом прибуток «буде високим або низьким в тій самій пропорції, в якій буде низька або висока заробітна плата».

Звичайно, подібні дослідження не відповідали інтересам буржуазії. З 40-х років XIX ст., коли робітники повели рішучу боротьбу за свої соціальні права, буржуазні економісти перестали вивчати властиві капіталістичному способу виробництва суспільні відносини й зосередили увагу на дослідженні організаційно-господарських зв'язків. Тут вони досягли значних успіхів, широко використовуючи математику й статистику для з'ясування складних господарських процесів. Багатьом західним економістам (особливо спеціалістам з економіко-математичних методів аналізу) була присвоєна Нобелівська премія з економічних наук. Серед них, зокрема, американські вчені Пол Самуельсон, Василь Леонт'єв, Мілтон Фрідмен, англійський дослідник Фрідріх фон Хайек, французький Моріс Апле та ін.

Предмет марксистської політекономії

Предметом марксистсько-ленінської політичної економії є переважно соціально-економічні відносини. Марксистський напрям в економічній науці виходить з того, що в реальному житті не існує виробництва взагалі, що в кожен історичну епоху розвиваються певні способи виробництва, характерні

особливості яких визначаються специфічними соціально-економічними відносинами. Отже, щоб з'ясувати суть того чи іншого способу виробництва, необхідно розкрити властиву саме йому специфічну систему соціально-економічних відносин.

Така система досліджень, безумовно, мала певні позитивні результати. Саме К. Маркс дав геніальну характеристику капіталізму демонополістичного періоду і виробив ряд методологічних принципів аналізу суспільно-економічної системи.

Не виникає сумніву, наприклад, у тому, що для виявлення в суспільстві експлуатації і визначення її ступеня необхідно використати марксистську методологію аналізу.

Водночас марксистська політична економія має істотні недоліки.

1. Вона ігнорує конкретну господарську практику, тому виявляється надто затеоретизованою. Наука, яка намагається сформулювати якісь теоретичні положення, що не мають нічого спільного з конкретною господарською практикою, нікому не потрібна.

Крім того, марксистська політекономія фактично ухилялася від аналізу тих форм і методів господарювання, без яких суспільство не може розвиватися шляхом цивілізації. Зокрема, такі прогресивні сучасні форми організації економіки, як підприємництво, маркетинг, менеджмент, не лише не вивчалися, а навіть представлялися як ворожі, не сумісні з соціалізмом. Тому не випадково, що в галузі організації економіки ми дуже відстаємо від західних країн.

2. Предмет марксистської політекономії був також занадто ідеологізований; політекономісти, як і інші суспільствознавці, нерідко лише обґрунтовували і коментували партійні рішення, замість того щоб проводити об'єктивні наукові дослідження. Крім того, акцентуючи увагу на специфічних явищах, властивих тій чи іншій формації, вони ігнорували те загальнолюдське, загальноекономічне, що вироблене людством. Фактично марксистська політекономія протиставляла себе світовій економічній думці, що завдавало їй величезної шкоди. В умовах командно-адміністративної системи марксистська

політична економія стала догматичною й апологетичною.

Таким чином, предмет курсу «Основи економічної теорії» за своїм економічним змістом відрізняється як від «Економіксу», так і від марксистської політичної економії. В ньому дається комплексний аналіз соціально-економічних і організаційно-економічних відносин. При цьому виключається апологетика будь-якого економічного ладу, характеризуються позитивні й негативні сторони кожного історично визначеного способу виробництва. Крім того при розгляді різних типів господарювання основна увага приділяється загальним економічним структурам. У результаті вимальовується бачення загальнолюдських цінностей економічної культури, на яких ґрунтуються прогресивні способи виробництва. Одночасно виявляються особливості різних історичних видів економічних відносин.

Головним мірилом науковості, обґрунтованості висловлених у навчальному курсі теоретичних положень має бути їхня відповідність реальному життю, об'єктивній дійсності. З цих позицій і розглянемо цілі та функції економічної теорії.

§ 2. ЦІЛІ ТА ФУНКЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Формування економічного мислення

Головна ціль, а отже й функція економічної теорії — дати відповідь на кардинальні економічні питання, які цікавлять усіх членів суспільства.

В сучасних умовах переходу до ринку люди насамперед хочуть знати, що являє собою ринкова економіка, як вона функціонує, чим обумовлюються притаманні їй піднесення й спади національного виробництва, інфляція і безробіття, які заходи впливають на рівні споживання та інвестицій, на курс гривні і торговельні баланси, заробітну плату і ціни, в чому полягає суть монетарної і фіскальної політики, яким має бути обсяг грошової маси в обігу, як формується бюджет, процентна ставка, що таке державний борг та ін.?

Підприємців хвилюють питання: в яких межах і формах провадитиметься подальше законодавче забезпечення і державне регулювання підприємницької діяльності, які основні принципи цієї форми господарювання та найважливіші чинники, що визначають логіку її функціонування?

Не байдужі людям і проблеми міжнародного характеру; їх, зокрема, цікавить: який рівень життя в інших країнах світу, чим пояснюється існуюча тут різниця; яка господарська система краща, тобто забезпечує більший ефект і краще слугує людині; що являє собою, наприклад «шведська модель суспільного розвитку»; для чого здійснюється економічна інтеграція в західноєвропейських країнах тощо.

Сьогодні в Україні також постає чимало питань, що стосуються економічних відносин між суверенними державами, структурної перебудови економіки, інтеграції України в світове господарство й багато інших.

Переконливо відповісти на такі запитання неможливо без глибокого й системного вивчення економічної теорії.

Важливим завданням економічної теорії є формування наукового економічного мислення. Це завдання науки ще називають пізнавальною

функцією. Суть її полягає в тому, щоб глибоко і всебічно вивчати виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ і послуг протягом усієї історії людського суспільства, виявляти закони й тенденції економічного прогресу.

Щоб розкрити значення даної функції, наведемо такий приклад. Не будучи спеціалістом, скажімо, у галузі чорної металургії, людина не стане розмірковувати про якість різних марок сталі або про переваги конверторного способу виплавки металу. Інша справа — економіка. Тут кожний з дитинства щось пізнає й постійно розширює свій кругозір. У результаті формується те, що називається буденним економічним мисленням.

Така форма мислення не є науковою. Вона ґрунтується на окремих поверхових і однобічних відомостях про економіку.

Тому часто те, що здавалося б абсолютно істинним, насправді при детальному дослідженні, за висловом лауреата Нобелівської премії П. Самуельсона, перетворюється в абсолютну безглуздість. На буденне мислення часто впливають такі фактори, як традиції, звичаї, характер людини та ін. Якщо, наприклад, перед будь-якою аудиторією поставити досить прості запитання про вигідність кооперативів для народного господарства або про доцільність будівництва нафтового терміналу в Одесі, то у відповідь почуємо різноманітні судження, які відіб'ють суть власної життєвої позиції учасників дискусії, їхні нахили та наміри.

На відміну від буденного наукове економічне мислення намагається виявити об'єктивну істину, тобто відобразити економічне життя таким, яким воно є насправді, незалежно від будь-яких поглядів і побажань.

Щоб одержати об'єктивні дані, необхідно проаналізувати величезну кількість статистичних даних, які всебічно характеризували б те чи інше економічне явище і дали б можливість зробити справді об'єктивні узагальнення й висновки, а отже й сформулювати окремі економічні категорії та економічні закони.

Вивчення економічної теорії головним чином і зводиться до пізнання економічних законів і категорій, які виражають глибинну суть конкретної, завжди визначеної економічної системи.

Економічні категорії і закони

Економічні категорії — це узагальнюючі поняття, які виражають суттєві сторони економічних явищ і процесів. Кожна категорія виражає окремі сторони економічних відносин, а в сукупності вони характеризують економічний лад суспільства в цілому. Наприклад, щоб розкрити суть ринкової економіки, необхідно глибоко оволодіти цілою системою економічних категорій, починаючи з товару, грошей, вартості, ціни і закінчуючи маркетингом і менеджментом.

Виведення і пізнання економічних категорій — важливий, але не останній крок на шляху проникнення в суть економічних явищ. Як відомо, економічні відносини розвиваються за певними економічними законами. З'ясування іманентних кожній системі економічних законів і є головним завданням курсу «Основи економічної теорії».

Економічний закон — це стійкий, істотний, причинно-наслідковий зв'язок і взаємозалежність явищ і процесів економічного життя. Якщо економічна категорія виражає який-небудь один момент або одну сторону економічних відносин, суть одного явища, то економічні закони розкривають взаємозв'язок, внутрішню залежність кількох або багатьох однопорядкових явищ. Крім того, в категоріях фіксується статичний стан, а в законах — динаміка, процеси руху й розвитку економічного життя. Пізнання економічних законів дає змогу визначити основні тенденції економічного розвитку суспільства, передбачити його перспективу.

Економічні закони характеризуються такими особливостями: вони мають сутнісний характер, виявляються через практичну діяльність людей, що нерідко опосередковується політичними, ідеологічними та іншими відносинами, які часто протидіють «природно-історичному» розвитку суспільного виробництва. Тому економічні закони діють не так безумовно, як закони природи; вони проявляються як основні пануючі тенденції економічного розвитку суспільства.

Систематизація економічних законів

Економічні закони тісно між собою пов'язані. Тому, щоб зрозуміти суть того чи іншого закону, необхідно розглянути його місце і роль у системі законів.

Сукупність економічних законів — це субординована система, в якій виділяються, з одного боку, основні (первинні, вихідні) і, з іншого, — похідні (вторинні, третинні й т. д.) відносини: у зв'язку з цим і економічні закони розрізняються за сферою охоплення виробничих відносин і за роллю у розвитку суспільного виробництва.

Основний економічний закон виражає найхарактернішу рису й найглибшу суть, природу економічного ладу, найглибші імпульси економічного розвитку. Це — ядро економічних законів. Основний закон виражає мету суспільного виробництва і засоби її досягнення.

Загальні економічні закони (системи в цілому) — це закони, які охоплюють усі сторони і сфери економічних відносин, тобто їхню сукупність як єдине ціле (закон попиту й пропозиції, спадної граничної корисності благ, закон пропорційності).

Закони окремих сфер охоплюють певні сторони економічних відносин: виробництво, розподіл, обмін, споживання (закон підвищення продуктивності праці, закон оплати праці та ін.).

Системний підхід до вивчення економічних законів має надзвичайно велике значення. Лише на його основі можна виробити правильні рекомендації щодо їх використання, установити науково обґрунтовані принципи й методи суспільного регулювання економіки.

Пізнання економічних законів сприяє правильному їх використанню в господарській діяльності. Отже, економічний розвиток відбувається відповідно до вимог економічних законів. Вони фактично означають економічну необхідність. Суспільство одержить найбільший економічний ефект тоді, коли свою діяльність будуватиме таким чином, щоб створити широкий простір для дії об'єктивних економічних законів. У цьому саме й полягає зміст

використання останніх. І навпаки, коли свідомо організована господарська діяльність суперечить вимогам об'єктивних законів, то це призводить до великих збитків.

У використанні економічних законів не можна допускати ні фетишизму, ні волюнтаризму. Необхідно здійснювати науково виважену економічну політику, що ґрунтується на глибокому пізнанні економічних законів.

Практична функція

Економічна теорія виконує й практичну функцію, яка **полягає** в розробці принципів і методів раціонального господарювання, науковому обґрунтуванні економічної політики держави. Вчені безпосередньо беруть участь у визначенні економічної стратегії — довгострокової господарської політики суспільства.

В сучасних умовах посилюється роль економічної теорії в підвищенні результативності суспільного виробництва. Не випадково в усіх країнах світу її вивченню в навчальних закладах приділяється значна увага. Широка економічна освіта — важливий компонент загальнолюдських цінностей, без яких не можна досягти подальшого прогресу цивілізації.

Крім цього, вивчення курсу «Основи економічної теорії» допомагає майбутнім спеціалістам краще й ефективніше реалізувати свою спеціальність. Адже незаперечним фактом є те, що економічна сторона в діяльності кожного фахівця відіграє неабияку роль. Оволодівши економічною теорією, студент краще орієнтуватиметься в економічному житті, у виборі місця майбутньої роботи, зможе повніше реалізувати свої здібності, набуті знання, ефективніше використати їх у своїх інтересах.

Методологічна функція

Методологічна функція економічної теорії означає, що дана наука виступає теоретичною основою конкретно-економічних наук, тобто розробляє загальні методологічні принципи, без яких не можна обійтися при проведенні скільки-небудь ґрунтовного конкретно-економічного аналізу. Наприклад, економічна теорія формулює загальні принципи маркетингової діяльності підприємств, які можуть бути використані в багатьох галузях, приміром при організації маркетингу туризму тощо.

§ 3. ЗАРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ЇЇ РОЗВИТКУ

Зародження економічної думки

Історичний екскурс у минуле економічної думки показує, що люди завжди прагнули теоретично усвідомити економічні умови свого існування, мотиви господарської діяльності, а відтак, розгадавши таємниці економічних процесів, спробувати управляти ними. Практичні потреби регулювання економічного життя й зумовили виникнення економічної теорії. Економічна думка зародилася ще в Стародавньому світі. Це була певна сума поглядів на господарські явища, на рушійні сили економічної діяльності людей. Істотного розвитку вона досягла в епоху рабовласництва. В працях Ксенофонта (430—355 рр. до н. е.), Платона (427—347 рр. до н. е.), Аристотеля (384—322 рр. до н. е.), а також мислителів Стародавнього Риму, Індії, Китаю міститься спроба з позицій свого часу з'ясувати загальні принципи економічного розвитку. «Економікс» (домашнє господарство) — так називалася праця видатного мислителя Стародавньої Греції Ксенофонта, в якій зроблена спроба обґрунтувати мотиви господарської діяльності людей, висловлено ряд цікавих економічних думок.

Формування економічної теорії як науки

Не кожна економічна думка розвивається в систему поглядів і стає економічним ученням. Ні в рабовласницькому, ні у феодальному суспільстві ще не існувало стрункої системи економічних поглядів на економічні процеси. Вона складається поступово в процесі історичного розвитку суспільства.

Могутнім поштовхом до формування економічної науки стало становлення в усіх структурах суспільного життя капіталістичних відносин, коли бурхливими темпами почали розвиватися продуктивні сили, стали

формуватися ринок, обмін, торгівля. З'явилася потреба в дослідженні всіх цих явищ, вивченні закономірностей функціонування економіки в цілому. Врешті-решт постало питання і про джерела багатства націй і народів, груп людей, окремих осіб, засоби їх виміру.

Не відразу, суперечливо, але формується система поглядів на всі ці питання. Відбувається і становлення економічної теорії як науки під назвою «політична економія». Цей термін був уперше застосований французьким економістом Антуаном Монкретьє у праці «Трактат політичної економії» (1615). Тривалий час саме під цією назвою розвивалася економічна теорія. Назва ж походить від грецьких слів «політикос» — суспільний, державний і «ойкономія» — управління, домашнє господарство («ойкос» — дім, господарство, «номос» — закон).

Визначне місце в історії політичної економії зайняло вчення меркантилістів (XV—XVIII ст.ст.). Воно зародилося в країнах Західної Європи. Виражаючи інтереси торгової буржуазії, це вчення було спрямоване проти феодалізму. У меркантилістів об'єктом досліджень був обіг, зокрема багато уваги приділялося зовнішній торгівлі. Саме обіг вважався тією сферою, де створюється багатство. Загалом же у меркантилістів переважав поверховий опис явищ процесу обігу. Вони не створили наукової системи. К. Маркс зазначав, що справжня наука сучасної економічної теорії починається лише з того часу, коли теоретичне дослідження переходить від процесу обігу до виробництва.

Перенесення аналізу із сфери обігу у виробництво стало початком економічної науки, що пов'язано зі становленням капіталістичного ладу. Саме його розвиток зумовив занепад меркантилізму і виникнення класичної буржуазної економічної науки. Історично першими на шлях капіталізму стали Англія і Франція, де й зародилася класична буржуазна політекономія. Її засновниками були Вільям Петті (1623—1687 рр., Англія) і фізіократи на чолі з Франсуа Кене (1694—1774 рр., Франція). Питання про походження багатства переноситься ними зі сфери обігу в сферу виробництва. На їхню думку, саме тут і створюється багатство у вигляді матеріальних цінностей, а його джерелом

є природа й праця. Ф. Кене в своїй праці «Економічна таблиця» (1758) уперше в економічній літературі процес суспільного відтворення розглядав як цілісну систему виробництва, обміну, споживання.

Найвищим досягненням буржуазної політичної економії є праці представників англійської класичної школи Адама Сміта (1723—1790 рр.) і Давида Рікардо (1772—1823 рр.). У них досліджувалися виробництво й обіг, зроблено спробу розкрити суть товарно-грошових відносин, науково обґрунтувати походження прибутку. Результати досліджень, основні висновки класиків буржуазної політекономії високо оцінює й сучасна економічна наука. Водночас слід зазначити, що через вузькість кругозору творців класичної буржуазної політекономії (так само, як і через недостатню розвиненість на той час самих капіталістичних відносин) вони не змогли в повному обсязі розкрити суть даної економічної системи.

Економічні інтереси й погляди дрібних товаровиробників міста й села капіталістичного суспільства покликали до життя дрібнобуржуазну політекономію в особі Ж. Сімонді, Ж. Прудона та ін. Ці економісти викрили багато недоліків і суперечностей капіталістичного суспільства, але вони мріяли про їх усунення через повернення назад, до старих форм господарювання. На початку ХІХ ст. на суспільній арені з'явилася така революційна сила, як пролетаріат. Виражаючи інтереси робітничого класу, К. Маркс і Ф. Енгельс поставили на науковий ґрунт соціалістичну ідею, звільнили її від утопічних ілюзій, з одного боку, й відокремили від грубого, зрівняльного комунізму, з іншого. Сформувався так званий марксистський напрям у політичній економії.¹

Маркс і Енгельс уперше для пізнання економічних процесів застосували метод матеріалістичної діалектики. Становлення нового суспільства вони пов'язували з найвищим розвитком матеріального виробництва, демократії та особистості. Заслугою Маркса є також створення стрункої наукової теорії вартості й додаткової вартості. Цим визначається особливе місце марксистської політекономії в історії економічного вчення.

¹ У книзі Лауреата Нобелівської премії П. Самуельсона і В. Нордхауса «Економікс» ім'я К. Маркса стоїть в одному ряду з іменами таких інтелектуальних гігантів, як А. Сміт, Дж. Кейнс та ін.

Класики марксизму дали лише загальнотеоретичну модель суспільного розвитку. Вони прогнозували його можливості, виходячи з відомих їм економічних реальностей, і готових відповідей на деталі організації майбутнього суспільства у них не було. Оцінюючи економічні погляди класиків марксизму з сучасних позицій, слід визнати, що певні їхні висновки хоч і були правильними для свого часу, не витримали перевірки практикою і підлягають науковій переоцінці сьогодні. Що ж до методології, то вона не застаріла і немає ніяких підстав, щоб від неї відмовлятися. Однак і обмежуватися нею не можна. Необхідно подолати кастову замкнутість науки, догматизм, відокремленість від прогресивних економічних учень світу.

Наша країна розпочала сьогодні важкий шлях до ринку. Йдеться про перехід суспільно-економічного укладу до якісно нового стану, до формування нового економічного простору, головними дійовими особами якого мають стати акціонерні компанії, комерційні підприємства. Теоретикам належить складна робота щодо оновлення теоретичного арсеналу, вивчення досягнень економічної теорії зарубіжних країн, особливо розвинутих.

За своїм станом сучасна економічна теорія світу надзвичайно різноманітна. Провідними напрямками є неокласицизм і неокейнсіанство. Неокласицизм розвиває основні ідеї класичної буржуазної політекономії (А. Маршал — Англія, Дж. Кларк — США), неокейнсіанство (засновник Дж. Кейнс — Англія) розробляє концепції державно-монополістичного регулювання економіки.

Зближення неокейнсіанської теорії зростання з неокласичними концепціями розподілу зумовило виникнення неокласичного синтезу. Найповнішу уяву про його зміст може дати відомий підручник П. Самуельсона «Економіка», а також реферат підручника П. Самуельсона і В. Нордхауса «Економікс».¹

Зростає також значення ліберального критичного напрямку нових теорій. Це — теорії «тройкої революції», «нового індустріального суспільства», в яких

¹ Звернімо увагу на те, що зарубіжні науковці при висвітленні основ економічної теорії, як і в далекому минулому, переважно вживають термін «економікс» замість «політична економія».

порушується питання про утворення єдиного індустріального суспільства.
Йдеться також про необхідність посилення перерозподілу доходів.

Запитання та завдання для обговорення

1. *Давньогрецькі мислителі визначили економіку як науку про домашнє господарство. Прокоментуйте це положення.*
2. *Чому, на вашу думку, необхідно вивчати курс економічної теорії?*
3. *Розкрийте предмети курсів: «Основи економічної теорії», «Економікс», «Політична економія», «Марксистська політична економія».*
4. *Охарактеризуйте цілі та функції економічної теорії як навчальної дисципліни.*
5. *Доведіть, чому сьогодні широка економічна освіта — одна з найважливіших загальнолюдських цінностей, без яких неможливий подальший прогрес цивілізації.*
6. *Які економічні умови визначили виникнення й становлення економічної теорії як науки?*
7. *Визначте основні етапи розвитку економічної думки.*
8. *Охарактеризуйте дрібнобуржуазну, буржуазну і марксистську політекономію як економічні течії.*
9. *Розкрийте основні риси сучасної економічної науки.*
10. *Спробуйте сформулювати основні завдання, що ставить суспільство перед економічною наукою.*



Розділ II

***СУСПІЛЬНЕ
ВИРОБНИЦТВО
І ЙОГО РЕЗУЛЬТАТИ***

§ 1. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО. МАТЕРІАЛЬНЕ І НЕМАТЕРІАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО

Фази суспільного виробництва

Сфери виробництва

§ 2. ОСНОВНІ ФАКТОРИ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВЗАЄМОДІЯ

Робоча сила

Засоби виробництва

Взаємодія факторів виробництва

Екологічні обмеження суспільного виробництва

§ 3. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ

Сукупний суспільний продукт

Валовий суспільний продукт

Кінцевий суспільний продукт

Валовий національний продукт

Чистий продукт

Національне багатство

§ 4. ЕФЕКТИВНІСТЬ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Соціальна та економічна ефективність

Показники економічної ефективності

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО.

МАТЕРІАЛЬНЕ І НЕМАТЕРІАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО

Фази суспільного виробництва

Нагадаємо насамперед відому істину про те, що основою життя людського суспільства є виробництво матеріальних і духовних благ: щоб жити, працювати, створювати блага, люди повинні їсти, пити, мати одяг, житло, тобто постійно споживати матеріальні і духовні блага. А споживати можна лише те, що створено людською працею. Тому суспільство завжди має виробляти засоби для життя. Процес виробництва матеріальних і духовних благ являє собою трудову діяльність людей.

Суспільне виробництво за своєю структурою складається з таких елементів, або фаз:

- а) власне виробництво;
- б) розподіл;
- в) обмін;
- г) споживання.

Фази виробництва тісно між собою пов'язані, хоча кожна з них відносно відокремлена, має свої характерні особливості.

Насамперед тісний зв'язок існує між власне виробництвом і споживанням. Споживання являє собою використання створених благ. Воно буває двох видів: виробниче й особисте.

Виробниче споживання — це використання засобів виробництва і робочої сили працівника для виготовлення суспільно необхідного продукту. Отже, даний вид споживання фактично означає виробництво. З ним пов'язане й **особисте споживання**, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили.

Споживання визначає мету виробництва і його структуру. Виробництво створює предмет споживання, породжує нове споживання, визначає його спосіб.

Таким чином, дещо відрізняючись за своїми функціями і роллю, власне виробництво й споживання взаємопов'язані і лише в своїй єдності можуть представляти виробництво. З цього взаємозв'язку слід виокремити особисте споживання як процес задоволення потреб членів суспільства в матеріальних і духовних благах. Воно виступає логічною кінцевою метою будь-якого виробництва. Тому весь процес суспільного виробництва має споживацький характер. Якщо зв'язок між виробництвом і споживанням десь втрачається, то трудова діяльність стає безглуздою або перетворюється у виробництво заради виробництва, а не заради особистого споживання.

Перед тим як надійти до споживання, продукт передусім має бути розподілений (пройти стадію розподілу).

Розрізняють такі види розподілу:

- розподіл засобів виробництва;
- розподіл трудових ресурсів;
- розподіл предметів споживання.

У процесі розподілу встановлюється частка кожного (трудового колективу чи окремої особи) в одержанні суспільного продукту. Але щоб отримати саме те, що необхідно для задоволення конкретних потреб суспільства, кожного виробничого підрозділу й окремої людини, продукт має пройти стадію обміну. ***Обмін виступає в трьох видах:*** а) обмін діяльністю і здібностями; б) обмін засобами виробництва; в) обмін предметами споживання.

Виробництво, розподіл, обмін і споживання завжди слід розглядати як органічне ціле. Це дає змогу розкрити зміст економічного ладу як субординованої системи економічних відносин.

Сфери виробництва

За характером економічної діяльності людей у суспільному виробництві розрізняють три великі сфери, або блоки, галузей:

1. основне виробництво;
2. виробнича інфраструктура;
3. соціальна інфраструктура.

Основне виробництво — це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва. Примноження суспільного багатства визначається саме цими галузями, їхнім технічним рівнем. Основне виробництво включає сировинний, паливно-енергетичний, металургійний, агропромисловий, хімічно-лісовий комплекси, виробництво товарів народного споживання, капітальне будівництво тощо.

Сьогодні в Україні лише в промисловості нараховується близько 9 тис. підприємств, які виготовляють різноманітну продукцію. Виробнича інфраструктура являє собою комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво, забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві і в народному господарстві в цілому.

До них належать: транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові заклади; спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, лізингових, консультаційних, інженерно-будівельних тощо).

Надаючи послуги виробництву, сприяючи підвищенню його ефективності та поліпшуючи умови праці, господарська діяльність даних галузей фактично примножує суспільне багатство. Тому саме розширення виробничої інфраструктури і перетворення її у великий сектор господарства є однією з найважливіших закономірностей індустріального розвитку економіки.

У розвинутих країнах сфера послуг виробництву — велика і високоефективна галузь суспільної діяльності. Наприклад, у США на транспорті, у сфері зв'язку й торгівлі нині створюється 1/5 частина валового національного продукту. У господарстві України цей показник значно нижчий.

Отже, за сучасних умов найважливішим напрямом удосконалення суспільного виробництва має бути прискорений розвиток виробничої інфраструктури.

Основне виробництво і виробнича інфраструктура в сукупності

становлять сферу матеріального виробництва. Але в міру розвитку суспільства зростають його потреби в духовних благах, які створюються в нематеріальній сфері, що й зумовлює існування соціальної інфраструктури.

Соціальна інфраструктура — це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у всебічному розвитку трудящих, примноженні їх розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня.

Сфера соціальної інфраструктури включає такі галузі: охорону здоров'я й фізичну культуру; загальну середню, спеціальну середню, професійно-технічну й вищу освіту, систему підвищення кваліфікації тощо; житлово-комунальне господарство; пасажирський транспорт і зв'язок; побутове обслуговування; культуру й мистецтво.

Згідно з прийнятою у статистиці методикою обліку, до соціальної сфери належить наука як одна із форм суспільної свідомості, один з головних факторів духовного розвитку людини. Однак прикладна наука має залучатися до процесу матеріального виробництва як безпосередня продуктивна сила.

Така «роздвоєність» властива й торгівлі, транспорту, зв'язку: вони належать як до матеріального виробництва (тією мірою, якою в них продовжується процес виробництва), так і до нематеріального (оскільки пов'язані з обслуговуванням людей).

Охорона навколишнього середовища належить до матеріального виробництва, бо здійснюється шляхом його вдосконалення. Водночас вона стосується також і соціальної сфери, оскільки безпосередньо пов'язана зі створенням сприятливих умов для життя людини.

Тривалий час в економічній літературі дана сфера людської діяльності включалася до невиробничої сфери, поряд з такими її ланками, як держапарат, партапарат, управління громадських рухів, армія, міліція. Однак такі міркування неправомірні. В сфері соціальної інфраструктури створюються послуги, які задовольняють соціальні й духовні потреби людей, сприяють примноженню суспільного багатства.

Праця, що затрачена на певну соціальну послугу, є суспільно необхідною

і корисною. Вона рівнозначна праці в сфері матеріального виробництва, тому її слід визнати продуктивною. Все це дає підстави вважати, що соціальна інфраструктура є сферою нематеріального виробництва; її не можна ототожнювати з невиробничою сферою.

Досвід розвинутих країн переконує, що соціальна інфраструктура поступово перетворюється в основну сферу людської діяльності. Так, у США в сфері соціальних послуг зайнято близько 70% усіх найманих працівників і створюється понад 60% валового національного продукту. В нашій країні ці показники набагато нижчі. Обсяг і якість соціальних послуг — важливий показник економічного прогресу суспільства й рівня життя населення. Тривалий час недооцінювання ролі соціальної сфери спричинило значне відставання у нас саме тих галузей, які сьогодні визначають рівень цивілізованості суспільства, характер соціальної спрямованості виробничої діяльності. Це проявляється у відставанні розвитку таких галузей, як охорона здоров'я, побутове обслуговування населення, в низькому рівні матеріально-технічної бази науки, вищої та середньої освіти тощо. Тому важливим стратегічним завданням економіки має бути прискорений розвиток соціальної інфраструктури.

Важливою складовою суспільного виробництва є також його організація й управління. Не потребує доведення те, що будь-який економічний процес має бути певним чином організований. Причому за умов посилення усупільнення виробництва, поглиблення поділу праці, спеціалізації та кооперування значення чіткої організації всіх ланок економіки зростає.

Суспільна організація виробництва має відповідати передусім таким загальним вимогам:

- а) створювати широкі можливості для природно-історичного процесу економічного розвитку, не допускати волюнтаристського втручання у виробництво;
- б) забезпечувати науково-технічний прогрес і бути адекватною досягнутому рівню реального усупільнення виробництва.

Лише за цих умов організація виробництва сприятиме економічному

розвитку, підвищенню його ефективності.

§ 2. ОСНОВНІ ФАКТОРИ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВЗАЄМОДІЯ

Робоча сила

Суспільне виробництво завжди передбачає функціонування двох факторів: особистого й речового. Особистий фактор виробництва представляють трудові колективи, люди, зайняті суспільно корисною працею в галузях матеріального і нематеріального виробництва.

Це — працівники промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, зв'язку, торгівлі, комунального господарства, науки, культури, охорони здоров'я, тобто всі ті категорії трудящих, результатом праці яких є певний корисний результат (матеріальний продукт або послуга).

Трудові колективи виступають особистим фактором виробництва тому, що кожний працівник є носієм робочої сили, завдяки якій він може створювати життєві блага, вдосконалювати техніку виробництва.

Робоча сила — це здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ. Отже, щоб з'ясувати суть робочої сили, необхідно спочатку розкрити зміст самої праці.

Праця — це свідома діяльність людини, спрямована на створення необхідних для задоволення особистих і суспільних потреб у матеріальних і духовних благах, а також інша діяльність, зумовлена суспільними потребами.

У процесі трудової діяльності людина перетворює дані природою предмети відповідно до своїх потреб. Однак цей процес не слід розуміти однобічно. Йдеться про те, що не лише природа має слугувати людині, а й люди повинні слугувати їй, зберігаючи її багатства. Крім того, кожний працівник, впливаючи на навколишнє середовище, змінює також власну природу, розвиваючи свої здібності, нагромаджуючи досвід, знання і вміння. В цьому розумінні праця не лише породила людину, а й забезпечила її розвиток і вдосконалення. І навпаки, якщо людина не займається трудовою діяльністю,

вона деградує як суспільне явище. Поза працею фактично не може бути й повноцінної людини.

Люди завжди жили й працювали в суспільстві. Трудові колективи з їхніми творчими здібностями є головною продуктивною силою суспільства. Тому розвиток суспільного виробництва завжди починається з удосконалення самих працівників виробництва, які потім збагачують увесь виробничий процес новими винаходами, забезпечують його постійний прогрес. З цього випливає такий висновок: здатність до розвитку тієї чи іншої системи визначається насамперед тим, які вона створює умови для творчого розвитку самого працівника, перш за все його розумових та інтелектуальних здібностей, а також чи забезпечує умови реалізації цих здібностей безпосередньо в господарській діяльності. Одна з найважливіших причин економічної відсталості нашої країни полягає саме в тому, що командно-адміністративна система тривалий час не лише стримувала господарську ініціативу, а й створювала на шляху прогресу непереборні перепони.

Науково-технічний прогрес підвищує роль людини в суспільному виробництві і висуває нові вимоги до кожного працівника.

По-перше, зростають вимоги до кваліфікації і відповідальності працівників за функціонування могутньої і складної техніки. Сучасний робітник має бути висококваліфікованим. Отже, суспільство повинне виділяти значні кошти на підготовку кваліфікованих трудових ресурсів.

По-друге, технічний прогрес потребує робітника творчого, тому праця має бути вільною. Так само як примітивні засоби праці зумовлюють рабську експлуатацію, сучасний НТП об'єктивно вимагає розкріпачення працівника, надання йому необхідних прав» і свобод.

По-третє, праця в умовах НТП має бути також матеріально забезпечена. Сучасний робітник зможе нормально працювати лише в разі забезпечення його необхідними житловими та іншими побутовими умовами. Історичний досвід незаперечно доводить, що без вирішення соціальних проблем жодне суспільство не зможе досягти істотних результатів і в розвитку суспільного виробництва. Більше того, ігнорування соціальних проблем неминуче

породжує кризову ситуацію в економіці. Про це переконливо свідчить той стан, в якому опинилася наша країна.

Нині для більшості людей їхня праця є засобом існування. Це вимагає сумлінного ставлення до справи і, як правило, напруження фізичних та інтелектуальних сил. І все ж одержане при цьому матеріальне й моральне задоволення надихає людину на активну творчу діяльність. Ще У. Петті справедливо назвав працю батьком багатства. І справжня радість праці — в її результатах, у ній самій як джерелі підвищення добробуту кожного працівника і зростання суспільного багатства.

Засоби виробництва

Другим фактором виробництва є засоби виробництва: предмети й засоби праці. Це — речові елементи виробництва, за допомогою яких люди створюють матеріальні й духовні блага.

Предмети праці включають всі ті предмети, на які спрямована праця людини, а саме: предмети, дані природою; сировина (створені людьми предмети праці); вторинні ресурси; штучно створені матеріали (штучні тканини, полімерні, керамічні матеріали).

Збільшенню обсягу сировинної бази слугують такі фактори:

- комплексне використання корисних копалин, повніше добування цінних елементів природи. Поступово долається таке становище, коли через недостатній розвиток технології багато рідкісних металів не видобувалися з корисних копалин і залишалися у відходах;
- розвиток матеріалозберігаючих технологій. Вони дають можливість нарощувати виробництво кінцевого продукту за тих же обсягів видобутку сировини і матеріалів.

У сучасних індустріально розвинених країнах ресурсозбереження стало вирішальним джерелом задоволення приросту потреб економіки в паливі, енергії, сировині й матеріалах. Отже, важливим завданням нашої країни є зниження матеріалоемності та енергоемності національного доходу. Для цього

в Україні є значні резерви. Наприклад, у 1991 р. в машинобудуванні та металообробці у відходи спрямовувалося 24,9% чорних металів. Водночас розрахунки показують, що в тому ж році зниження матеріальних затрат тільки на 1 коп. на кожний карбованець суспільного продукту (тобто на 1%) дало б можливість одержати майже 3 млрд крб. національного доходу.

Однією зі складових засобів виробництва є засоби праці: ті засоби, за допомогою яких людина впливає на предмет праці.

Вони включають:

- знаряддя праці (машини, верстати, автомати та ін.); «безмашинну» техніку (електричне розрядження, хімічний та електричний процеси);
- «судинну» систему виробництва (трубопроводи, цистерни та інше обладнання); виробничі будови, споруди, шляхи.

Предмети й засоби праці в сукупності становлять засоби виробництва, їм надають руху працівники виробництва. Засоби виробництва і люди, які використовують їх, являють собою продуктивні сили.

Взаємодія факторів виробництва

У продуктивних силах завжди існують певні пропорції, в яких поєднуються фактори виробництва. З технічного боку характер їхньої взаємодії виражається через технічну будову виробництва. Вона показує в натуральному вигляді, скільком засобам виробництва надає руху один працівник. Цей показник виражається кількістю машин, потужністю двигунів, обсягом сировини і матеріалів, що припадають на одного працівника.

З розвитком технічного прогресу відносно менша кількість працівників використовує дедалі більшу масу засобів виробництва. Наслідком даного процесу стає вивільнення трудових ресурсів. Це свідчить про необхідність глибокого аналізу тенденцій технічної будови, з тим щоб виробити необхідні заходи щодо запобігання безробіттю, своєчасного здійснення перепідготовки і перекваліфікації працівників, їхнього соціального захисту.

З економічного боку, характер поєднання факторів виробництва визначається їхньою суспільною формою. Коли власником засобів виробництва і робочої сили є одна й та ж особа, то існує пряме поєднання особистих і речових елементів продуктивних сил. Це характерно для індивідуальної трудової діяльності, дрібного товарного виробництва. В історії мало місце і пряме, відкрите насильне поєднання робочої сили із засобами виробництва: в рабовласницькому та феодальному суспільствах.

У капіталістичному суспільстві поєднання факторів виробництва відбувається шляхом купівлі-продажу робочої сили. Робітник як власник робочої сили продає її, а капіталіст купує. При цьому основу заробітної плати робітника становить вартість робочої сили, тобто вартість матеріальних і духовних благ, необхідних для самого працівника й утримання його сім'ї. Це було характерним переважно для домонополістичного капіталізму. За сучасних умов у розвинутих країнах поєднання факторів виробництва здійснюється шляхом добровільного найму працівника. При цьому заробітна плата дедалі більшою мірою пов'язується не лише з вартістю робочої сили, їй з кількістю та якістю праці. Тривалий час у вітчизняній економічній літературі панувала догма, що за соціалізму відбувається пряме поєднання робочої сили і засобів виробництва. Доводилося це, виходячи з панування суспільної власності на засоби виробництва. На практиці ж одержавлення власності зумовило різні форми поєднання робочої сили, причому переважали насильницькі методи. Це проявилось в низькому рівні оплати, що спричинило втрату заінтересованості безпосередніх виробників у її результатах.

Такими чином, аналіз поєднання факторів виробництва із соціально-економічного боку має велике значення для характеристики економічного ладу суспільства. Ефективним слід визнати той суспільний лад, який забезпечує найвищий рівень народного добробуту.

Екологічні обмеження суспільного виробництва

Суспільне виробництво ґрунтується передусім на природних факторах. У загальному плані виробнича взаємодія людини й природи здійснюється шляхом втягування у господарський обіг відповідних ресурсів та обміну речовин між людиною і навколишнім природним середовищем. У результаті праці природні ресурси набувають конкретних властивостей, які задовольняють певні потреби суспільства. Всі матеріальні блага, що споживаються людьми, а також засоби виробництва являють собою здебільшого модифіковані людською працею елементи природи.

Природні елементи (їх обсяг і різноманітність) впливають на функціонування економіки кожної країни. Не визначаючи цілком хід її соціально-економічного розвитку, вони є важливою умовою розміщення продуктивних сил, результативності виробництва та добробуту населення.

Природні фактори господарювання, якими володіє кожна країна, становлять її еколого-економічний потенціал. Він виступає у двох формах: ресурсного та регенераційного потенціалу.

Ресурсний потенціал являє собою сукупність елементів природи, що бере або може взяти безпосередню участь у суспільному виробництві. Беручи участь у кожному циклі суспільного виробництва, природні ресурси виступають як першоджерела засобів виробництва або заміщують їх. Від наявності природних ресурсів залежить забезпечення виробництва первинною сировиною та енергією і відповідно ефективність господарювання, хоча цей зв'язок не є прямим. Досить згадати приклад колишнього СРСР, для якого висока забезпеченість природними ресурсами була одним із факторів тривалого екстенсивного розвитку економіки. Загалом же ресурсні обмеження негативно впливають на ефективність суспільного виробництва. Так, ускладнення видобутку сировини, збільшення віддаленості джерел її розташування, погіршення якості ресурсів вимагають більших матеріальних, фінансових і трудових витрат на виробництво готового продукту.

Природні ресурси поділяються на дві великі групи: відновні та

невідновні. Даний поділ ґрунтується на розмежуванні природних ресурсів за ступенем їх відновлюваності та вичерпності. Велика група ресурсів (до них належать передусім мінерально-сировинні) практично не відновлюються і не мають заміників. На жаль, саме ця група ресурсів активно використовується у суспільному виробництві та її запаси різко скорочуються. Так, за підрахунками спеціалістів, за останні 50—70 років у світі перероблено стільки сировини, скільки за всю попередню історію людства. Якщо світовий видобуток сировини подвоювався кожні 15 років, то для України цей показник становив близько 10 років. Щорічно у світі видобувається різних гірських порід майже 100 млрд т, виплавляється близько 800 млн т різних металів. В Україні щорічний видобуток гірських порід дорівнює близько 2 млрд т., мінеральної сировини — 1 млрд, кам'яного та бурого вугілля — 160 млн, залізної руди — 100 млн т.

Процес вичерпання доступних природних ресурсів, ускладнення умов їх видобутку, зниження цінних речовин у корисних копалинах призводить до зростання витрат та істотного природного обмеження ефективності суспільного виробництва. Очевидним прикладом цього слугує те, що в Україні майже вичерпані розвідані копалини нафти й газу, і зміна ситуації з енергоносіями даного виду стала важливим фактором дестабілізації економіки держави.

Не менш складна ситуація має місце з відновлюваними ресурсами. Справа в тому, що частина ресурсного потенціалу відновлюється під впливом природних процесів перетворення і нагромадження речовин та енергії. Однак за надмірної інтенсивності їх використання швидкість природного відновлення може не забезпечити їхнього відтворення. Факти свідчать, що на планеті використовується близько 70% ґрунту, придатного для сільськогосподарського використання, майже половина приросту лісу, близько 10% стоку річок. В Україні високий рівень розораності земель, орні землі становлять 85% площ степів та лісостепів, але значна частина земель загублена в результаті вітрової та водної ерозій. Дефіцит води дорівнює 4 млрд м³, використовується майже 65% річного стоку Дніпра. Низька забезпеченість України лісом, а ті лісові ресурси, що є, значною мірою заражені хворобами та шкідниками.

У зв'язку з інтенсивним використанням ресурсного потенціалу він має тенденцію до зменшення, хоча цьому процесу протистоїть освоєння та включення у господарський обіг нових природних багатств.

Регенераційний потенціал ґрунтується на можливості природних систем переробляти наслідки людської життєдіяльності і відновлювати обіг речовин у навколишньому середовищі. Природні системи та їхні елементи мають властивість відновлюватися та нейтралізувати шкідливі результати суспільного виробництва. Людство повинно рахуватися з тим, що збереження традиційної технологічної схеми «видобуток сировини — переробка — викид у навколишнє середовище відходів» призводить до дедалі більших порушень екологічної стійкості у навколишньому середовищі. Крім того, значною мірою люди негативно впливають на природу і в позавиробничій діяльності.

В сучасних умовах залучення природних ресурсів у суспільне виробництво є малоефективним, а то й марнотратним. У кінцевий результат виробничої діяльності матеріалізується лише незначна частина первісно залучених у виробництво природних ресурсів. Це призводить до того, що, наприклад, до недавнього часу в атмосферу Землі щорічно викидалося близько 200 млн т окису вуглецю, понад 50 млн т різних вуглеводів тощо.

Регенераційна функція еколого-економічного потенціалу України реалізується досить складно. Внаслідок малопродуктивного багатовідхідного виробництва інтенсивно забруднюються ґрунт і водоймища, дедалі більшою кількістю хімічних сполук насичується повітряний басейн. Обсяг відходів добувної, енергетичної та металургійної промисловості досягає 12 млрд т і продовжує щорічно зростати на 1,7—1,9 млрд т. За 1986—1990 рр. у повітряний басейн республіки було викинуто всіма джерелами забруднення понад 80 млн т шкідливих речовин. Значно ускладнила еколого-економічну ситуацію в Україні аварія на ЧАЕС.

Такий екологічний стан знижує можливості життєдіяльності людини, їй стає дедалі важче пристосовуватися до умов навколишнього середовища. Склалася тривожна ситуація, коли нарощування виробництва вступило у суперечність з екологічними можливостями природних систем. Проблема

ускладнюється тим, що погіршення екологічного стану проявляється не так виразно, як наприклад, інфляція, дефіцит, безробіття, але за своїми наслідками воно є не менш складним та загрозливим.

Чи означає сучасна екологічна ситуація, що природні обмеження суспільного виробництва є абсолютними і дана проблема не може бути вирішена? Теоретичні надбання та господарська практика свідчать, що екологічні обмеження суспільного виробництва будуть існувати завжди, але суспільство має адаптуватися до природних умов, що змінюються. Йдеться передусім про екологізацію виробництва, обов'язкове врахування природних факторів при прийнятті господарських рішень. Дійова охорона природи та раціональне використання її ресурсів можливі за належної структурної перебудови виробництва, всебічного ресурсозбереження, формування системи матеріальних стимулів природоохорони, втілення у господарювання природозберігаючих досягнень науки і техніки, ефективного екологічного виховання членів суспільства. Обмежуючий екологічний фактор істотно знизиться, коли природоохоронне орієнтоване виробництво буде не тільки виснажувати ресурси, а й стане сферою раціонального використання всіх багатств, якими наділила людей Земля.

§ 3. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ

Сукупний суспільний продукт

Узагальнюючим результативним показником виробничої діяльності суспільства виступає сукупний суспільний продукт. Він являє собою всю суму матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу (як правило, за рік).

Розраховують сукупним суспільний продукт по-різному. Залежно від того, які елементи включають до його складу, слід розрізняти: валовий суспільний продукт, кінцевий суспільний продукт, валовий внутрішній продукт і валовий національний продукт.

Валовий суспільний продукт

Протягом тривалого часу в Україні, як і в інших країнах Східної Європи, узагальнюючий результат виробництва розглядався як валовий суспільний продукт. Статистичні органи розраховують його як суму виробленої за рік (чи інший проміжок часу) валової продукції всіх галузей матеріального виробництва: промисловості, будівництва, сільського й лісового господарства, вантажного транспорту, зв'язку і торгівлі (тією мірою, якою вони обслуговують виробництво), матеріально-технічного постачання, заготовок сільськогосподарських продуктів, громадського харчування, а також інших виробничих видів діяльності (видавництво, виробництво кінофільмів, збирання грибів, ягід тощо).

При визначенні величини валового суспільного продукту завжди стикаються з повторним рахунком окремих виробничих затрат. Справа в тому, що до його вартості включається не лише готовий, а й проміжний продукт (сировина, паливо, матеріали), причому один і той же проміжний продукт враховується декілька разів. Наприклад, залізна руда спочатку включається у валову продукцію гірничодобувної промисловості, а потім — у вартість

виготовленого з неї металу, тобто у валову продукцію металургійної промисловості і т. д. У кінцевому підсумку валова продукція всіх галузей економіки включає повторний рахунок різних елементів проміжного продукту. В цьому полягає головний недолік даного показника: він навіть приблизно не відображає тієї суми благ, які створені суспільством для задоволення своїх потреб.

Кінцевий суспільний продукт

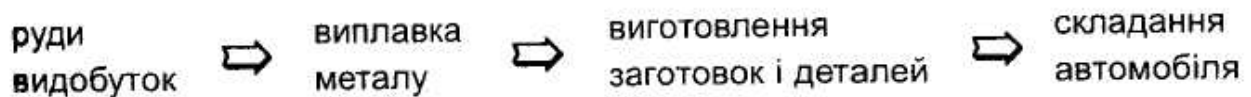
Детальніше характеризує результати господарської діяльності кінцевий суспільний продукт. Він являє собою всю масу виробленої за певний період часу готової продукції. За своїм речовим вмістом він складається:

- а) з готових до особистого споживання предметів споживання;
- б) з готових до виробничого використання засобів праці (тобто лише частини засобів праці без предметів праці).

Отже, **кінцевий продукт** є лише частиною валового продукту, яка у вигляді готової продукції надходить у розпорядження суспільства й використовується для споживання населення, відновлення зношених протягом року засобів праці та нагромадження. За своєю величиною він відрізняється від валового суспільного продукту тим, що не включає проміжного продукту, а також незавершеного виробництва та будівництва і виключає, таким чином, повторний рахунок матеріально-виробничих затрат.

Розраховується кінцевий продукт як сума валової продукції не всіх галузей матеріального виробництва, а лише тих, де формується готовий продукт. Наприклад, для виготовлення вантажного автомобіля необхідна різноманітна кількість деталей, які виробляють понад 100 галузей економіки. Але в кінцевому продукті всі вони враховуються один раз, а саме: у вартості вантажного автомобіля.

Щоб детальніше це уявити, розглянемо схематично рух лише одного елемента — металовиробів, необхідних для виготовлення автомобіля. Цей рух складається з таких крупних блоків:



Наприклад, у розрахунку на один автомобіль видобувається 10 т залізної руди вартістю 300 грн. Дана вартість складається із затрат засобів праці і створеної живою працею шахтарів вартості у такому, скажімо, співвідношенні: 100 грн — перенесена вартість і 200 грн знову створена вартість. На наступній стадії з даної руди виготовляється метал на суму 700 грн, сюди включається вартість використаної руди 300 грн і додана вартість 400 грн, яка створена на металургійних підприємствах. Метал потрапляє до машинобудівних підприємств, де спочатку виготовляються певні деталі, припустимо, на 2000 грн (700 грн руда + 1300 грн додана вартість), а потім збирається автомобіль вартістю 8000 грн (2000 грн деталі + 6000 грн додана вартість). У цьому випадку кінцевий продукт становитиме 8000 грн — це вартість вантажного автомобіля. Розрахована ж за валовим методом дана вартість дорівнюватиме:

$$11 \text{ тис. грн} = 300 + 700 + 2000 + 8000.$$

В структурі валового продукту лише його менша частина слугує задоволенню людських потреб. Тому валовий продукт не може характеризувати кінцеві результати суспільного виробництва, однак, саме цей показник вживався в нашій країні до недавнього часу. Використовуючи валові показники, статистичні органи фактично перекручували дійсність, не завжди давали правдиву інформацію про такі важливі економічні показники, як підвищення продуктивності праці, темпи зростання обсягів виробництва та ін.

Наведені дані свідчать також про досить високі проміжні затрати на виготовлення одиниці готового продукту. Це — показник високої матеріалоемності продукту, що виражає низьку ефективність суспільного виробництва.

Таким чином, кінцевий продукт є показником, що відображає величину створених у суспільстві матеріальних благ.

Виходячи з цього, чи доцільно розраховувати ще й валовий суспільний продукт? На це запитання, мабуть, треба дати ствердну відповідь. Справа в тому, що валовий суспільний продукт виражає складні госпрозрахункові відносини між підприємствами, а також між галузями економіки. Він є необхідним для госпрозрахункової, комерційної діяльності підприємств. Крім того, суспільство завжди має знати, скільки необхідно створити проміжного продукту, щоб одержати певну кількість готових до споживання предметів. Кінцевий же продукт має велике значення для статистичного обліку реально виготовлених у суспільстві матеріальних благ, а також для розрахунку загальногосподарської економічної ефективності.

Валовий національний продукт

Валовий і кінцевий продукт — це показники матеріального виробництва. Проте в суспільстві існує і нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства.

Результати господарської діяльності в цілому у галузях матеріального і нематеріального виробництва найповніше виражаються через валовий національний продукт. До офіційної статистики нашої країни даний показник був включений лише з 1987 р. У капіталістичних країнах його величина визначається постійно.

Валовий національний продукт складається з кінцевого продукту і вартості виготовлених нематеріальних благ та наданих послуг. Він розраховується не за виробничим принципом, а як сума кінцевих доходів або витрат. Його складові частини такі:

- вартість спожитих населенням предметів споживання і послуг;
- вартість державних закупок; капітальні вкладення;
- сальдо платіжного балансу.

Цей показник широко використовується при аналізі соціально-економічного розвитку країни і при міжнародних зіставленнях.

Розрізняють також валовий внутрішній продукт. Він являє собою вартість кінцевих товарів, вироблених всередині країни. Яка різниця між ВВП і ВВП? Частина ВВП заробляється за кордоном. Наприклад, дохід громадянина України, який працює у США, є частиною валового національного продукту України.

Але цей дохід не є частиною валового внутрішнього продукту, бо він заробляється не в Україні. З іншого боку, доходи, які одержала компанія «Кока-кола» від виробництва продукції в Україні, є частиною валового національного продукту США, а не валового національного продукту України. Такі доходи становлять частину валового внутрішнього продукту України, бо вони зароблялися в Україні.

Чистий продукт

Важливим результативним показником є також чистий продукт. Він являє собою частину валового національного продукту. Якщо з останнього вирахувати вартість тих засобів праці, які витрачаються на відшкодування їх зношеної частини, то одержимо чистий продукт. Це — реальний дохід, який суспільство може використати для особистого споживання, а також для розширення виробництва. Тому стосовно суспільства в цілому чистий продукт характеризують як національний дохід. Його ще називають валовим доходом суспільства. За своїм натуральним змістом він складається з предметів споживання (матеріальних і духовних благ) і нагромадженої (тобто спрямованої на розширення виробництва) частини засобів виробництва. Тому його можна розділити на два крупних фонди: нагромадження і споживання.

Відношення фонду нагромадження до всього обсягу національного доходу називається нормою нагромадження. Її можна визначити за формулою:

$$N_a' = \frac{\Phi N}{НД} * 100\%$$

де N_a' — норма нагромадження,
 ΦN — фонд нагромадження,
 $НД$ — національний дохід.

Важливе значення також має поділ чистого продукту на необхідний і додатковий продукт.

Необхідний продукт — частина чистого продукту, яка необхідна для нормального відтворення робочої сили в сфері виробництва (матеріального і нематеріального). Це — витрати на одяг, житло, задоволення культурних і соціальних потреб, на екологічні заходи.

Додатковий продукт — це надлишок над необхідним продуктом. Він використовується для розширення виробництва, створення економічних основ для розвитку сфери нематеріального виробництва, повнішого задоволення духовних потреб суспільства.

Відношення додаткового продукту до необхідного називається нормою додаткового продукту. Її можна визначити за такою формулою:

$$n' = \frac{n}{N} * 100\%$$

де n' — норма додаткового продукту,
 n — додатковий продукт,
 N — необхідний продукт.

Національне багатство

Динамічність суспільного виробництва найповніше проявляється в зростанні та оновленні національного багатства, що відбувається постійно за рахунок створюваного сукупного продукту.

Національне багатство — це сума матеріальних і духовних благ, які є в розпорядженні суспільства. Воно нагромаджувалося суспільством протягом усієї історії його виробничої діяльності. Основну його частину становить матеріальне багатство, тобто сукупність нагромаджених засобів виробництва й предметів споживання. Крім того, національне багатство включає також нематеріальні, духовні цінності, такі як виробничий досвід, освітній потенціал, досягнення науково-технічної думки, інформаційні ресурси, культурні цінності тощо.

У структурі національного багатства вирізняються насамперед виробничі фонди (основні й оборотні), основні фонди соціальної сфери (школи, лікарні, культурно-освітні і спортивні об'єкти, житлові будинки), а також особисте майно населення. Крім того, важливим компонентом національного багатства є природні багатства — корисні копалини, ліси, земля, вода.

Названі матеріальні компоненти національного багатства разом з духовними цінностями являють собою сукупні можливості суспільства в розвитку суспільного виробництва і задоволенні особистих потреб населення. Тому раціональне, ефективне їх використання — важливий фактор економічного розвитку, причому сучасний прогрес суспільства, який здійснюється під впливом науково-технічного прогресу, супроводжується підвищенням ролі і значенням нематеріального багатства в житті суспільства. Загальноекономічна тенденція полягає в тому, що у міру прогресу матеріального виробництва створюються умови для розвитку соціальної сфери, а отже, й дедалі більшого зосередження тут матеріальних і духовних цінностей.

Проте це не заперечує той факт, що розвиток суспільного виробництва визначається обсягом і високими технічними характеристиками виробничих основних і оборотних фондів, які разом з кадрами робітників, інженерно-

технічних працівників становлять економічний потенціал країни. Він виражає здатність держави забезпечити той чи інший рівень виробництва й добробуту суспільства.

§ 4. ЕФЕКТИВНІСТЬ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Соціальна та економічна ефективність

Однією з найважливіших якісних характеристик суспільного виробництва є його ефективність. Розрізняють соціальну та економічну ефективність. Соціальна ефективність виражає ступінь задоволення особистих потреб суспільства. Вона показує, наскільки господарська діяльність спрямована на саму людину, відповідає її потребам та інтересам. Якщо постійно підвищується добробут народу і забезпечується високий життєвий рівень, то, звичайно, дане суспільне виробництво є соціально ефективним.

Економічна ефективність виражає результативність суспільного виробництва шляхом зіставлення затрат і одержаного результату, її визначають за такою формулою:

$$E = \frac{П}{З}$$

де $П$ означає вартість продукту,
 $З$ — матеріально-грошові затрати.

В результаті одержуємо показник, що характеризує величину затрат на одиницю створеного продукту. Чим дешевше, з меншими затратами, обходиться суспільству виготовлення матеріальних і духовних благ і чим більше їх створюється, тим буде вищою економічна ефективність суспільного виробництва.

Між соціальною та економічною ефективністю існує взаємозв'язок. З одного боку, поліпшення задоволення особистих потреб усіх членів суспільства об'єктивно вимагає зростання економічної ефективності. Так, не можна підвищити добробут народу, не забезпечивши істотне зростання

продуктивності суспільної праці. Економічна ефективність виступає могутньою підмогою вирішення соціальних проблем. З іншого боку, підвищення соціальної ефективності виступає вирішальним фактором раціонального та економного ведення господарства в інтересах суспільства та окремих його членів.

Проте на практиці подібний взаємозв'язок не завжди існує, що проявляється в нераціональному використанні матеріальних ресурсів, забрудненні навколишнього середовища тощо. Якщо втрачається зв'язок між соціальною та економічною ефективністю, то це фактично означає, що виробництво здійснюється заради виробництва, тобто воно набуває безглузлого характеру. Об'єктивною закономірністю має бути зростання ефективності виробництва такої продукції і такої якості, яка дійсно потрібна суспільству для задоволення його потреб. У цьому суть взаємозв'язку економічної і соціальної ефективності господарської діяльності.

Показники економічної ефективності

Для характеристики ефективності виробництва використовується ціла система економічних показників, з допомогою яких визначається результативність використання окремих видів ресурсів. Виділимо серед них такі.

Продуктивність праці (P_n) — виражає відношення величини продукту (P) до затрат живої праці ($ЗЖП$):

$$P_n = \frac{P}{ЗЖП}$$

Зворотний до цього показник виражає трудоемність продукції. Вона показує, скільки виробляється продукції за певний проміжок часу, або, навпаки, скільки витрачається праці на одиницю продукції.

Продуктивність праці розраховується двоюко:

а) виробництво продукції на одного працівника;

б) виробництво продукції на одну відпрацьовану людино-годину. При цьому використовуються як натуральні, так і вартісні показники. Наприклад, на взуттєвій фабриці одержано такі показники: вироблено 40 тис. пар взуття, працювало 100 робітників протягом 25 днів, робочий день становив 8 год. Продуктивність праці розраховуватиметься таким чином:

$$P_n = 40000 / 200 = 200 \text{ пар / год.};$$

$$P_n = 40000 / 100 = 400 \text{ пар / робітника.}$$

Вартісні показники продуктивності праці застосовуються для узагальнюючої характеристики діяльності підприємства. Якщо, наприклад, підприємство випускає різномірну продукцію, то спочатку необхідно підрахувати її вартість, а потім, розділивши одержану величину на відповідні затрати, отримаємо продуктивність праці: виробіток валової продукції (в грн) в розрахунку на людино-годину чи на одного робітника.

Продуктивність праці — це синтетичний показник ефективності виробництва. В ній у концентрованому вигляді відбиваються всі сторони господарської діяльності: технічний прогрес, організація виробництва, використання трудових і матеріальних : ресурсів. Тому не випадково, що саме рівень продуктивності праці нерідко розглядається як найважливіший показник прогресивності суспільної форми виробництва. Продуктивність праці — це показник використання робочої сили. Ефективність же матеріально-речових факторів виражається такими показниками, як матеріаловіддача і фондівіддача.

Матеріаловіддача — це відношення вартості продукту до матеріальних затрат. Вона показує, скільки виробляється продукції на одиницю затрат праці, втіленої в предметах праці. Наприклад: вироблено 100 пар взуття — на суму 10000 грн, витрачено сировини, матеріалів, палива — на 4000 грн,

$$\text{матеріаловіддача} = 10000 / 4000 = 2,5 \text{ грн.}$$

Це означає, що на 1 грн матеріальних затрат припадає 2,5 грн готового продукту.

Зворотний показник являє собою матеріалоємність. У наведеному прикладі він становить 0,4 грн.

Фондовіддача — це відношення вартості продукту до основних виробничих фондів. Вона виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих фондів. Наприклад, на підприємстві використовується щорічно основних виробничих фондів на суму 1 млн грн, а продукції випускається за рік на 1,2 млн грн. Тоді фондовіддача становитиме: 1,2 млн грн. / 1 млн грн = 1,2 грн. Це — важливий показник інтенсивності використання фондів. Якщо обладнання не простоює, а використовується дві-три зміни, то відповідно виробляється і більше продукції, а отже, є і вищою фондовіддача. Це — також важливий показник технічного стану фондів. Якщо досконаліше й продуктивніше застосовується обладнання, то відповідно має бути вищою і фондовіддача.

Завдання полягає в тому, щоб забезпечити інтенсивне використання найновішого обладнання, відмовившись від збиткового застарілого устаткування. При цьому продуктивність впроваджуваного нового обладнання має зростати швидше, ніж його вартість. Однак недотримання цих вимог технічного прогресу зумовило істотне зниження фондовіддачі. Так, у матеріальному виробництві України вона щорічно падала: в 1981—1985 і в 1986—1990 рр. — в середньому на 2,0%. За 1991—1994 рр. валовий суспільний продукт в Україні зменшився на 43% , а виробничі основні фонди зросли на 10%. В результаті фондовіддача в 1990 р. становила 0,91 крб., а в 1994 р. — 0,47 крб.

Для характеристики повної фондовіддачі нерідко її розраховують як

відношення валового продукту до всіх виробничих фондів. Для цього визначають середньорічну вартість основних і оборотних виробничих фондів (їхню загальну вартість на початок і кінець року ділять на 2 або їхню вартість по місяцях ділять на 12).

Зазначені основні показники ефективності виробництва тісно між собою пов'язані. Насамперед слід підкреслити прямий зв'язок між підвищенням продуктивності праці і відповідним зростанням фондівіддачі. Водночас динаміка цих показників може не збігатися. Це може бути зумовлене: а) об'єктивними причинами, головним чином первинним етапом індустріалізації виробництва (наприклад, для збирання врожаю зернових в оптимальні строки необхідно істотно збільшити кількість комбайнів, хоч урожайність при цьому зростає незначно); б) суб'єктивними причинами (скажімо, коли залучається до виробництва малопродуктивна техніка, яка до того ж і використовується не досить інтенсивно). Незважаючи на це, все ж загальним закономірним процесом має бути такий, коли науково-технічний прогрес позитивно позначається на всіх результатах господарської діяльності.

Названі основні показники ефективності суспільного виробництва виражають (поряд з іншими) лише окремі результати господарської діяльності. Щоб мати уявлення про ефективність виробництва в цілому, необхідно проаналізувати всю систему факторів, які впливають на кінцевий результат. Цей інтегральний показник ефективності виробництва можна виразити такою формулою:

$$E = \frac{П}{З + М + уФ}$$

де E — ефективність виробництва;

$П$ — продукт чи дохід;

$З$ — затрати живої праці;

$М$ — матеріальні затрати;

Φ — одноразові вкладення в основні виробничі фонди;

y — коефіцієнт переведення затрат одноразових вкладень у основні фонди.

Запитання та завдання для обговорення

- 1. Тривалий час у марксистській літературі стверджувалося, що основною сферою людської діяльності є матеріальне виробництво. Прокоментуйте це положення. Чи актуальне воно для сьогодення?*
- 2. Суспільне виробництво включає в себе чотири фази. Які вони і котрій з них слід надати пріоритетне значення?*
- 3. Дайте розмежування виробничої, соціальної інфраструктури і сфери послуг. Що являє собою невиробнича сфера і чи потрібна вона суспільству?*
- 4. Розкрийте взаємозв'язок факторів виробництва.*
- 5. Чи доцільно розраховувати валовий продукт як результативний показник господарської діяльності?*
- 6. Якому серед таких результативних показників як кінцевий продукт, валовий національний продукт, національний дохід, ви надаєте пріоритетного значення і чому?*
- 7. В чому полягає єдність економічного й соціального прогресу?*
- 8. Як розраховуються продуктивність праці, матеріало- і фондівіддача, рентабельність виробництва?*



Розділ III

ТОВАРНЕ

ВИРОБНИЦТВО,

ТОВАР І ГРОШІ

§ 1. ОСНОВНІ ФОРМИ ВИРОБНИЦТВА ТА

ЙОГО ХАРАКТЕРНІ РИСИ

Виникнення та суть товарного виробництва

Просте й розвинуте товарне виробництво

§ 2. ТОВАР І ПРАЦЯ, ЩО ЙОГО СТВОРЮЄ

Товар та його властивості

Праця, яка створює товар

Величина вартості товару

§ 3. ПОХОДЖЕННЯ, СУТЬ І ФУНКЦІЇ ГРОШЕЙ

Форми мінової вартості

Суть грошей та їхні функції

§ 4. ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД УКРАЇНИ В УТВОРЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ

Кунна система грошей за часів Київської Русі

Гроші козацької республіки

Гроші УНР 1917—1920 рр.

Російський рубль

Українські купони

§ 5. ЗАКОН ВАРТОСТІ ТА ЙОГО ДІЯ

Суть і роль закону вартості

§ 6. ГРОШОВИЙ ОБІГ, ЙОГО ЗАКОНИ ТА МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ

Суть грошового обігу

Регулювання грошового обігу

Банкрутство готівкового та безготівкового обігу

§ 7. СУЧАСНА ІНФЛЯЦІЯ; СУТЬ, ПРИЧИНИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Типи інфляції

Загальні ознаки інфляції

Економічна думка про інфляцію

Механізм функціонування інфляційного процесу,
його регулювання та наслідки

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. ОСНОВНІ ФОРМИ ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО ХАРАКТЕРНІ РИСИ

Виникнення та суть товарного виробництва

Розвиток суспільного виробництва пов'язаний з існуванням різних його форм. Найпершою формою господарювання було натуральне виробництво, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб безпосередніх виробників життєвих благ, тобто для внутрішньогосподарського споживання. Для натурального господарства характерні нерозвинутість суспільного розвитку самого виробництва і суспільного розвитку в цілому.

Таке виробництво замикає всі економічні процеси в тісних межах локальних виробничих одиниць, не відкриваючи каналів для зовнішніх зв'язків. Робоча сила, закріплена за локальними виробничими одиницями, позбавлена мобільності. Виробничі відносини тут виступають у своїй «прозорій», нематеріалізованій формі як прямі відносини між людьми. Саме така форма господарювання є типовою для всіх докапіталістичних стадій розвитку суспільного виробництва. Вона довела свою життєвість протягом тисячоліть. На зміну натуральній формі господарювання поступово приходять товарна форма виробництва, яка тривалий час існує поряд з натуральною, проникаючи в неї і розкладаючи її. Остаточний розклад натурального виробництва як основної форми господарювання відбувається в епоху пізнього середньовіччя, епоху зародження й прогресу капіталізму. Замкнутість натурального господарства, його відокремленість, примітивність, косність, патріархальність, застій капітулюють перед взаємним обміном і прогресом.

Потребу в обміні результатами праці мають і натуральне, і товарне виробництво, оскільки в них в тій або іншій формі існує поділ праці. Він виступає загальною умовою обміну незалежно від форми виробництва. Але якщо в натуральному господарстві обмін здійснюється у вигляді продуктообміну, без умови еквівалентності, то товарне господарство об'єктивно вимагає зовсім іншої форми обміну. Продукт праці в товарному

господарстві призначається не для власного споживання, а для продажу, для обміну через ринок. Це передбачає постійне економічне спілкування, економічний взаємозв'язок між людьми, що розпочинається з придбання засобів виробництва й закінчується реалізацією готової продукції, обміном досвідом.

Отже, **товарне виробництво** — це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються економічно відокремленими виробниками, котрі спеціалізуються на виготовленні певного продукту, що потребує обміну у вигляді купівлі-продажу на ринку. При цьому продукти праці, якими вони обмінюються, стають товарами. З даного визначення випливає:

по-перше, основою виникнення товарного виробництва й обміну, тобто перетворення натурального господарства в товарне, є суспільний поділ праці. Саме він приводить до того, що виробники для задоволення особистих і виробничих потреб повинні обмінювати продукти своєї праці на необхідні для них продукти праці інших виробників. І коли перший суспільний поділ праці (відділення пастуших племен) зробив можливим регулярний обмін між общинами, а другий (відокремлення ремесла від землеробства й скотарства) зумовив зародження товарного виробництва, то третій (відділення торгівлі) сприяв завершенню формування товарного господарства;

по-друге, поділ праці в суспільстві лише тоді стає основою формування товарного виробництва й обміну продуктів через ринок, коли відбувається відокремлення виробників як самостійних власників засобів виробництва. І якщо суспільний поділ праці потребує обміну взагалі, то економічна відокремленість виробників вимагає еквівалентного, товарного обміну.

Просте й розвинуте товарне виробництво

Товарне виробництво виникає як просте товарне виробництво. Воно засноване на особистій праці власника засобів виробництва, дрібне за своїми

розмірами, йому властиві пряме поєднання виробника із засобами виробництва та відсутність експлуатації Людини людиною. У формі товару тут виступають лише речові фактори виробництва та готовий продукт.

Спрямованість простого товарного господарства на потреби і ринку стає основою прискорення процесу розшарування виробників через їхні різні особисті якості, вміння використати кон'юнктуру ринку тощо. Іноді навіть випадковий збіг обставин дає можливість здобути перемогу одних над іншими в конкурентній боротьбі, що призводить до збагачення меншості й зубожіння більшості, й ніякі сили не змогли зупинити цей закономірний процес розвитку ушир та углиб.

Водночас відбуваються істотні модифікації в самих товарних відносинах. З одного боку, з'являються власники грошей і засобів виробництва, з іншого — люди, позбавлені їх і вимушені продавати свій єдиний товар — робочу силу. Перші з них стають підприємцями, які можуть наймати робочу силу, інші — найманими робітниками, які не мають засобів виробництва, а тому й засобів для існування.

Таким чином, просте товарне виробництво стало ґрунтом для виникнення капіталістичного господарства, капіталістичних відносин. Цьому процесу значно сприяло й так зване первісне нагромадження капіталу — насильницьке відокремлення виробників Від засобів виробництва, а також розвиток купецького та лихварського капіталів. Як наслідок безпосередні виробники, позбавлені засобів існування, стають продавцями своєї робочої сили і покупцями продуктів своєї праці. Це означає, що поряд з ринком засобів праці й предметів споживання виникає новий — ринок праці. Форма господарства, коли товаром стає не лише продукт людської праці, а й сама робоча сила людини, називається капіталістичним товарним виробництвом.

Оскільки за капіталізму всі (або майже всі) продукти праці виготовляються як товари, і робоча сила є товаром, товарне виробництво набуває загального характеру і стає всеохоплюючою формою прояву економічних зв'язків між людьми. Але й на стадії розвинутого капіталізму існує дрібне товарне виробництво.

У колишньому Радянському Союзі, в тому числі і в Україні, роль товарного виробництва і товарно-грошових відносин недооцінювалася. В економічній теорії робилася спроба довести, що з розвитком соціалістичних відносин роль товарного виробництва зменшуватиметься. Окремі економісти твердили, що соціалізму взагалі властиві безпосередньо суспільні виробництво та зв'язки і що товарно-грошові відносини тут по суті формальні. Це негативно позначилося на всій господарській діяльності країни, наслідком чого є сучасний стан нашого економічного розвитку. Не випадково зараз поставлено завдання: у міру формування різноманітних форм власності відкрити простір для розвитку товарного виробництва, товарно-грошових відносин, здійснити перехід до ринкової економіки. Необхідно сприяти розвитку як простого товарного виробництва, так і інших розвинутих його форм.

Між простою і розвинутою (яка застосовує найману працю) формами товарного виробництва є спільні риси й відмінності.

Спільні риси

Приватна власність на засоби виробництва

Ринкова форма зв'язку між виробниками

Конкуренція між товаровиробниками

Відмінності

Просте товарне виробництво

Розвинуте товарне виробництво

Виробник продукту та власник

Виробник продукту — найманий

засобів виробництва —

робітник, власник товару—

одна особа

капіталіст

Експлуатація, як правило, відсутня

Експлуатація існує

Виробництво товарів спрямоване

Виробництво товарів

на задоволення потреб виробника

здійснюється задля

одержання прибутку

Виробництво здійснюється на базі індивідуальної, відокремленої праці

Виробництво ведеться на базі спільної, об'єднаної праці найманих робітників

Виробництво товарів має підпорядковане значення стосовно натурального господарства

Товарне виробництво набуває загального характеру

Таким чином, в історичному розвитку товарного виробництва слід наголосити на двох важливих моментах:

- 1) перетворенні натурального господарства в просте товарне;
- 2) перетворенні простого товарного господарства в розвинуте.

Перше є результатом суспільного поділу праці й економічної відокремленості виробників, друге пов'язане з тим, що товаровиробники, виготовляючи товар відокремлено на ринок, знаходяться у відношенні конкуренції один до одного, що призводить до їхнього розшарування — збагачення меншості і розорення більшості.

§ 2. ТОВАР І ПРАЦЯ, ЩО ЙОГО СТВОРИЄ

Товар та його властивості

Товар — це продукт праці і природи, який виготовляється для Обміну на ринку, для продажу. Продукт праці, що вступає в обмін, є товаром лише тому, що з приводу нього виникають відносини і між двома особами або колективами. Як економічне поняття він являє собою історично визначену форму продукту суспільної праці, яка виражає суспільно-економічні зв'язки товаровиробників. Суть товару розкривається при розгляді його властивостей. Товар можна розглядати з боку його якості, що відображає корисні властивості товару, і кількості, що характеризує його суспільну міру. Відповідно до цього одна властивість товару полягає в здатності його задовольняти яку-небудь соціально-економічну потребу людини, друга — обмінюватися в певних пропорціях на інші товари. Корисність речі-товару, завдяки якій вона може задовольняти ту чи іншу потребу людей, робить її споживною вартістю, причому тут йдеться про задоволення потреб не самого товаровиробника, й інших осіб, тобто ця властивість виявляється як суспільна споживна вартість. Але не всяка корисна річ, яка має суспільну споживну вартість, є товаром (наприклад, продукція кріпаків, яку вони виробляли для феодала). Споживна вартість є об'єктом дослідження економічної теорії тоді, коли вона створюється як суспільна споживна вартість для обміну. І в цій якості вона вже стає речовим носієм мінової вартості економічних відносин.

Мінова вартість — видиме кількісне співвідношення, в якому споживні вартості одного роду обмінюються на споживні вартості іншого. Кожний окремий товар можна обмінювати на безліч інших у різних кількісних пропорціях; отже, він має безліч мінових вартостей.

Що ж лежить в основі цих пропорцій (мінових вартостей), що робить товари порівнювальними? Адже як споживні вартості вони різні.

Об'єднує всі товари те, що вони — продукт праці. Як згустки певної кількості людської праці вони є вартості. Мінові вартості виражають

співвідношення між затратами праці на виробництво продуктів, що обмінюються. Отже, вартість — це внутрішня властивість товару, зовнішньою формою прояву якої є мінова вартість. Саме вартість як уречевлена в товарах праця робить всі товари порівняльними, спільномірними. Як споживні вартості товари якісно різні, як вартості — якісно однорідні.

Вартість як економічна категорія виражає відносини між товаровиробниками з приводу затрат їхньої праці на виробництво продуктів, якими вони обмінюються як товарами.

Споживна вартість і вартість — два полюси товару, що постійно перебувають у суперечності. В умовах простого товарного виробництва, де ринкові зв'язки виникають стихійно, товаровиробник часто не знаходить покупця на свої товари. Вони залишаються не проданими, а споживні вартості не виявляють себе як вартості.

Праця, яка створює товар

Двоїста природа товару є наслідком двоїстого характеру праці, втіленої в ньому. Вона виступає одночасно як конкретна й абстрактна праця. Положення про двоїстий характер праці — наукова основа трудової теорії вартості.

Конкретна праця поряд з природою є умовою існування людського суспільства, умовою створення конкретної споживної вартості. Вона якісно різномірна, а тому множинність товарних тіл (споживних вартостей) — це результат множинності конкретних видів праці. Конкретна праця — джерело речового і духовного багатства, однак, вона не може надати товарам ту спільну властивість, на основі якої здійснюється їх обмін. Вона створює саме те, що їх різнить, — споживну вартість.

Але якщо абстрагуватися від конкретного характеру виробничої діяльності, від корисного характеру праці, то в ній залишиться те, що вона є затратною людської робочої сили взагалі, тобто абстрактною працею. Саме вона і є тим загальним, спільним, що міститься у всіх конкретних видах товарів

різних виробників.

Для з'ясування змісту абстрактної праці важливо враховувати те, що вона як джерело, субстанція вартості, по-перше, виражає відносини між людьми і, по-друге, властива лише товарному виробництву, хоч має суспільний характер. Усяка абстрактна праця є суспільною, але не всяка суспільна праця є абстрактною.

Отже, корисна праця, з одного боку, як затрати робочої сили в конкретній формі являє собою конкретну працю, що створює споживну вартість, а з іншого, як витрати робочої сили взагалі безвідносно до її конкретної форми, прирівняна суспільна праця є абстрактною, що створює вартість товару. Конкретна й абстрактна праця — це дві сторони однієї і тієї ж праці в товарному виробництві. Вони невіддільні одна від одної ні в часі, ні в просторі.

За умов приватної власності на засоби виробництва товаровиробники роз'єднані — виробництво кожного з них ведеться відокремлено і зовні незалежно від інших. Тому виготовлені ними товари виступають як результат приватного виробництва, а конкретна праця — як безпосередньо приватна. Водночас суспільний поділ праці, спеціалізація на виготовленні одного якогось-небудь товару ставить виробників у такі економічні умови, коли вони працюють один для одного, утворюючи таким чином суспільне виробництво. У цьому значенні праця кожного з них функціонує як частка сукупної праці суспільства, що надає їхній праці суспільного характеру.

Проте через відокремленість товаровиробників суспільна природа праці у сфері виробництва залишається прихованою. Вона виявляється лише на ринку, коли товари обмінюються, тобто коли відбувається зведення конкретних видів праці до абстрактної.

Таким чином, праця відокремлених товаровиробників безпосередньо виступає як приватна, водночас вона має суспільний характер. У цій протилежності сторін праці міститься основна суперечність товарного виробництва. Вона є джерелом усіх інших суперечностей, веде до диференціації товаровиробників.

Справді, кожний товаровиробник виробляє товари, виходячи із своїх інтересів і на невідомий ринок, потреби якого постійно змінюються. За таких умов деяка частина продукції не буде реалізованою на ринку. А це означає, що приватна праця, втілена в реалізованій продукції, не знайшла суспільного визнання, тобто затрачена даремно. Оскільки таке становище повторюється, не всі товаровиробники зможуть продовжити своє виробництво, бо одні з них розоряться, інші — збагатяться.

Суперечність між споживною вартістю і вартістю виявляється як суперечність між приватною і суспільною працею.

Величина вартості товару

З'ясувавши якісну характеристику праці, матеріалізованої в товарі, необхідно дати її кількісне вираження, тобто величину вартості товару. Розглянемо це на такому прикладі.

Товаровиробники здійснюють виробництво в різних індивідуальних і природних умовах, тому на виготовлення однакових товарів витрачається різна кількість праці, яка знаходить своє втілення в різних затратах робочого часу. Відповідно до цього в товарах матеріалізується різна індивідуальна вартість. Але на ринку товари однакової споживної вартості оцінюються однаково, бо враховується лише їхня суспільна вартість. Її величина визначається не індивідуальними, а суспільно необхідними затратами праці, а саме: кількістю суспільно необхідного часу, який визначається суспільно нормальними умовами виробництва за середнього в даному суспільстві рівня та інтенсивності праці.

Сама ж величина суспільно необхідного робочого часу наближається до індивідуальних затрат праці тих товаровиробників, які виробляють на ринок основну масу товарів одного роду, і встановлюється стихійно в ході конкурентної боротьби.

Суспільно необхідний робочий час і зумовлена ним суспільна величина вартості не є постійними і залежать від продуктивної сили праці, яка

визначається, в свою чергу, рівнем розвитку науки та її технологічним використанням, здібностями працівника, його досвідом і кваліфікацією, традиціями, суспільною комбінацією виробничого процесу, природними умовами. Таким чином, величина вартості товару змінюється прямо пропорційно кількості і обернено пропорційно продуктивності суспільної праці. Під продуктивністю праці розуміють кількість продукту, який виробляється за одиницю робочого часу.

Інтенсивність праці виявляється у насиченості, наповненості робочого часу працею. За високоінтенсивної праці кожна одиниця часу містить більшу масу праці, ніж за низькоінтенсивної. Це свідчить про те, що робочий час не може повно характеризувати затрати праці, а отже, за різної інтенсивності не може виступати й мірилом вартості. При зростанні інтенсивності праці величина вартості одиниці товару не змінюється, але пропорційно зростає сукупна вартість, що створюється протягом робочого часу. Тому суспільно необхідні витрати праці вимірюються робочим часом за середньої інтенсивності праці.

Величина вартості товару вимірюється витратами простої праці, тобто праці середньої умілості, посиленої кожному членові суспільства на даному етапі його розвитку. Складна праця вимагає підготовки виробника до виконання операцій, а сама підготовка — значних затрат праці. За одиницю складної праці створюється значно більша вартість, ніж за одиницю простої. Складна праця зводиться до простої (відбувається редукція праці) суспільним процесом через ринкові відносини.

§ 3. ПОХОДЖЕННЯ, СУТЬ І ФУНКЦІЇ ГРОШЕЙ

Форми мінової вартості

На відміну від споживної вартості, яка являє собою по суті товарне тіло, вартість матеріально виявити неможливо. Вона є нематеріалізована у товарі праця, історично суспільна форма праці. Для того щоб до кінця з'ясувати вартість, дати наукове пояснення сучасних її форм, необхідно знову повернутися до аналізу обміну форм вартості, або до мінової вартості. Виявити вартість можна лише у суспільному відношенні одного товару до іншого.

У розвинутому товарному господарстві всі товари прирівнюються до грошей, що виражають вартість усіх інших товарів. Але перед тим, як вартість того чи іншого товару знайшла свій вираз у грошовій формі, вона пройшла тривалий і складний шлях розвитку.

Питання походження і природи грошей давно привертало увагу економістів. Вперше наукове його дослідження зроблено А. Смітом. Пізніше велику увагу вивченню цього питання приділив К. Маркс. Він установив, що вартість у своєму історичному розвитку набувала таких форм: проста, поодинокі, або випадкова: повна, або розгорнута; загальна; грошова.

Кожна наступна форма характеризує вищий ступінь розвитку товарного виробництва й обміну.

Виходячи з того, що перша з названих форм вартості виникла разом із зародженням обміну й містить у собі таємницю всіх інших форм вартості, розглянемо її детальніше. Отже, просте мінове відношення, в якому x товару **A** обмінюється на y товару **B**, має такий вигляд: x товару **A** = y товару **B**. У такій послідовності товар **A** виражає свою вартість у товарі **B**, перебуває в активній відносній формі вартості, а товар **B**, який виражає вартість товару **A**, фігурує в пасивній еквівалентній формі вартості. Але на цій стадії розвитку обміну роль еквівалента не закріплюється за одним якимось товаром.

Як бачимо, відносна форма вартості та еквівалентна форма взаємно обумовлюють й одночасно виключають одна одну, тобто є полюсами одного й

того ж виразу вартості, причому відносна форма вартості характеризує як якісну сторону обмінюваних товарів (внутрішню однорідність згустків абстрактної праці), так і кількісну (відповідну кількість предметів, які містять у собі рівні кількості абстрактної праці). Еквівалентна форма товару характеризується трьома особливостями. Так, в обміні власника товару А цікавить споживна вартість товару В. Але споживна вартість товару А є результатом конкретної приватної праці. Звідси й впливають Особливості еквівалентної форми, суть яких полягає в тому, що:

- а) споживна вартість товару-еквівалента В стає матеріалом для виразу вартості товару А іншої споживної вартості;
- б) конкретна праця як творець еквівалента виступає формою вияву абстрактної праці;
- в) приватна праця, яка втілена в товарі-еквіваленті, стає формою виразу протилежності — суспільної праці.

Як бачимо, вартість, абстрактна й суспільна праця зовнішньо відокремлені від споживної вартості, конкретної приватної праці. До того ж товар В не тільки задовольняє відповідну потребу, а й виконує суспільну функцію — роль еквівалента.

Оскільки в умовах вияву простої форми вартості важливо було безпосередньо визначити однорідність багатьох товарів, а кількісні пропорції склалися випадково, остільки ця форма вартості задовольняла господарські потреби суспільства доти, доки сам обмін мав випадковий характер.

З розвитком виробництва і суспільного поділу праці відбувається швидке зростання товарних мас. Обмін набуває регулярного характеру, визначаються місця, де зустрічаються товаровиробники. Перехід до регулярного обміну зумовив перехід від простої, до повної, або розгорнутої, форми вартості.

$$x \text{ товару А } \begin{cases} = y \text{ товару В} \\ = z \text{ товару С} \\ = k \text{ товару D і т. д.} \end{cases}$$

Характерним для цієї форми обміну є те, що вартість одного товару може бути виражена в багатьох інших товарах, а кількість випадкових пропорцій скорочується. Але внаслідок появи все нових видів товарів збільшується ряд еквівалентів, і відносний вираз вартості товару залишається незавершеним. Сам безпосередній обмін товарів ускладнюється. І тому товаровиробники вдаються до третіх товарів, які найчастіше зустрічаються на ринку як посередники. У цьому випадку із загальної маси товарів вирізняються головні товари (товари-посередники), до яких прирівнюються всі інші. Цим самим вартість ординарних товарів стала виражатися в споживній вартості товару-посередника. Поступово останні перетворилися в межах місцевих ринків у загальні еквіваленти, а безпосередній обмін товарів переріс у їх обіг.

Зародження цих мінових відношень означає перехід до загальної форми вартості.

$$\left. \begin{array}{l} x \text{ товару } A = \\ z \text{ товару } C = \\ k \text{ товару } D = \end{array} \right\} y \text{ товару } B.$$

Поява загального еквівалента вирішила суперечність загальної форми обміну тією мірою, що кожен продавець товару вже мав можливість обміняти свій товар на інший за допомогою товару — загального еквівалента, що значно стимулювало обмін товарів, а через нього і виробництво.

На тій стадії, коли роль загального еквівалента закріпилася за одним якимось товаром, виникла грошова форма вартості. Тут не мала значення споживна вартість товару-еквівалента. У ролі грошей виступали різні товари. Лише на високій стадії розвитку товарного виробництва й обігу, з розвитком уже світової торгівлі роль загального еквівалента міцно закріпилася за золотом.

$$\left. \begin{array}{l} x \text{ товару A} = \\ y \text{ товару B} = \\ z \text{ товару C} = \\ k \text{ товару D} = \\ \text{і т. д.} \end{array} \right\} 2 \text{ унціям золота.}$$

Золото як загальний еквівалент вирізнилося з ряду інших товарів завдяки своїм властивостям, які роблять його найпридатнішим для виконання суспільних функцій загального еквівалента, а саме — однорідність, подільність, портативність та ін.

Золото як гроші у відношенні до всього товарного світу завжди перебуває в еквівалентній формі вартості: затрачена на нього конкретна праця є безпосереднім утіленням абстрактної загальної людської праці, а затрачена на його виробництво приватна праця — безпосереднім втіленням суспільної праці.

Розділення товарного світу на товари і гроші являє собою закінчену форму зовнішнього прояву внутрішніх суперечностей — суперечностей між товарами і грошима. Лише обміняний на гроші кожен товар як продукт безпосередньо приватної праці дістає суспільне визнання. З появою грошей стає можливим не тільки вимірювання вартостей різних товарів, а й розвиток форм вартості набуває свого завершення. Подальша історія обміну пов'язана з використанням паперових, кредитних грошей та ін., що функціонують паралельно з грошовим товаром чи без нього.

Як і будь-якому товару, грошам властива споживна вартість і вартість. Їх споживна вартість вирізняється тим, що вони, по-перше, виконують суспільну функцію загального еквівалента і, по-друге, використовуються для особистого й суспільного споживання як будь-який товар.

Суть грошей та їхні функції

Вартість товару, виражена в грошовій формі, виступає як ціна. Гроші, маючи властивість загальної обмінюваності, дають змогу стихійно здійснювати

як кількісний, так і якісний обмін затрат праці приватних товаровиробників. Цей обмін відбувається на ринку за допомогою коливання цін. Але коливання ринкових цін веде до нерівності між товаровиробниками, нагромаджує в руках конкурентоспроможніших з них гроші, а отже, сприяє концентрації економічної влади в їхніх руках. Цим самим гроші прискорили процес переросту простого товарного господарства в капіталістичне. За капіталізму вони перетворилися на капітал, на знаряддя експлуатації.

Найповніше суть грошей розкривається в їхніх функціях. Гроші виконують **п'ять функцій**: міру вартості; засіб обігу; засіб утворення скарбів і нагромадження; засіб платежу; світові гроші.

З названих функцій найбільшу значущість має **перша** — міра вартості. Гроші виконують роль загального еквівалента; за допомогою грошей порівнюються величини вартості всіх інших товарів. Виконують вони цю функцію тому, що самі володіють вартістю, але виконують її уявно, тобто як ідеальні гроші. До них прирівнюються величини вартості всіх інших товарів, фунт стерлінгів, які прирівнюються до різної вагової кількості золота.

Для зручності грошові одиниці шляхом їх поділу на кратні частини розкладаються в масштабі цін. Отже, через міру вартості гроші виражають кількість втіленої в товарах суспільної праці, а через масштаб цін — вагову кількість золота, яка міститься в грошовій одиниці та її складових частинах. Тому міра вартості — суспільна функція, а масштаб цін — розрахункова міра, яку може змінювати держава. Зменшення вагового вмісту золота в грошовій одиниці означає девальвацію, підвищення — ревальвацію.

Друга функція — засіб обігу — пов'язана з тим, що за умов розвинутого товарного обміну безпосередній обмін товарів переріс у товарно-грошовий обіг: **товар — гроші — товар (Т – Г - Т)**. Гроші функціонують уже не уявно, а реально, і обслуговують вони акт продажу-купівлі.

Кількість грошей, яка може бути в обігу, визначає закон грошового обігу повноцінних грошей. Згідно з ним маса грошей, що функціонує як засіб обігу, прямо пропорційна сумі цін усіх товарів і обернено пропорційна числу обігів однойменних грошових одиниць, тобто вона визначається трьома факторами:

рухом цін на товари, кількістю товарної маси, швидкістю обігу грошей.

Швидкоплинне виконання грошима цієї функції і відокремлення змісту грошей від їх номінального значення створили умови для того, щоб уряди почали випускати в обіг неповноцінні монети, а це підготувало ґрунт для заміни металевих грошей на паперові. У ХІ ст. вони почали випускатися в Китаї, з 1690 р. — у США, в 1762 р. — в Росії. З 1914 р. майже в усіх країнах припинилася заміна банкнот на золото, а під час світової кризи 1929 — 1933 рр. припинився обіг золота взагалі.

Паперові гроші — це лише символи вартості, тобто грошові знаки, які замінюють повноцінні гроші в їх функціях як засіб обігу і засіб платежу. Урядом вони вводяться в обіг з примусовим курсом. Оскільки паперові гроші виникли із функціонуванням металевих грошей, раніше розглянутий закон грошового обігу є базою для специфічного закону паперово-грошового обігу. Суть його полягає в тому, що випуск паперових грошей має бути обмежений тією їх кількістю, в якій справді оберталося б символічно відставлене ними золото. Якщо випуск паперових грошей перевищить потребу товарообігу в золотих грошах, то купівельна спроможність первинних знаків упаде, а ціни на товари й послуги зростуть.

Знецінення паперових грошей унаслідок їх надмірного випуску урядом називається інфляцією. **Знецінення грошей** — це лише момент в інфляційному процесі. Інфляція проявляється в набагато більшому зростанні цін на різні товари і послуги порівняно з підвищенням заробітної плати. Це — свого роду прихований податок, котрий знижує життєвий рівень працівників. В кінцевому підсумку інфляційний процес призводить до розкладу господарства. Держава вимушена приймати відповідні заходи для зміцнення грошової системи шляхом девальвації грошової одиниці, обміну знецінених грошових знаків на нові тощо.

Незбіг актів продажу-купівлі містить у собі формальну можливість надвиробництва товарів, економічної кризи.

Третя функція — засіб утворення скарбів і нагромадження — пов'язана з наявністю повноцінних грошей поза сферою обігу. Гроші затримуються в

руках товаровиробників, випадають зі сфери обігу. Цим товаровиробники захищаються від різних випадковостей стихійного ринку. Але такі гроші в будь-який час можуть знову повернутися в товарообіг.

При золотому обігу резервуари скарбів були стихійним регулятором обігу грошової маси. Паперові ж гроші не можуть перетворюватися в скарб і регулювати грошовий обіг. За капіталізму гроші нагромаджуються головним чином не у вигляді скарбів, і як капітал.

Четверта функція — засіб платежу — виявляється у зв'язку з потребою продажу товару і послуг при відкладанні платежу і викликається різницею в часи виробництва і реалізації ряду товарів або ж необхідністю купівлі товарів за відсутності наявних грошей. У даному разі продавець виступає як кредитор, а покупець — як боржник.

Розширення функції грошей як платіжного засобу викликало у свою чергу потребу у використанні кредитних грошей. Замість них стали використовуватися векселя, банкноти, платіжні доручення, чеки.

Врешті-решт розвиток кредитних відносин і банківської справи сприяв зменшенню потреби в наявних грошових знаках. Тому закон грошового обігу зазнав істотних змін. Кількість грошей, необхідних для обігу тепер, визначається за формулою:

$$KG = \frac{CT - K + П - BP}{O}$$

- де **KG** — кількість грошей в обігу;
CT — сума цін товарів;
K — сума цін товарів, проданих у кредит;
П — платежі, за якими настав строк оплати;
BP — взаємні розрахунки;
O — число обігів однойменної грошової одиниці.

З розвитком товарно-грошових відносин функція грошей як засобу

платежу дедалі більше витісняє функцію засобу обігу. Остання виявляється лише у сфері роздрібного товарообігу.

При вексельному обігу несплата в строк одним боржником призводить до порушення розрахунків багатьох інших товаровиробників, що створює нові можливості для економічної кризи.

Розширення товарно-грошових відносин за межі національних ринків привело до формування **п'ятої функції** грошей. Це — світові гроші. Виходячи на світовий ринок, гроші скидають з себе локальні форми (масштаб цін тощо) і виступають у своїй початковій формі, тобто у вигляді зливків благородних металів.

Проте, обслуговуючи міждержавні ринкові відносини, світові гроші використовуються головним чином як засіб платежу. Торгові й фінансові операції опосередковуються не наявними грошовими знаками, а шляхом зарахування боргових зобов'язань через банки. Якщо під час цих розрахунків виникає заборгованість, вона покривається золотом чи валютою тієї держави, якій сплачується борг. Світові гроші виступають як загальний платіжний і міжнародний купівельний засіб.

Світові гроші функціонують і як загальна матеріалізація суспільного багатства. Ця їхня властивість виявляється, коли видаються зовнішні кредити, переміщуються нагромаджені багатства (золоті запаси в іноземні банки), сплачуються воєнні контрибуції.

§ 4. ІСТОРИЧНИЙ ДОСВІД УКРАЇНИ В УТВОРЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ГРОШОВОЇ ОДИНИЦІ

Кунна система грошей за часів Київської Русі

Процес створення національної грошової одиниці України має давні традиції. Як свідчить історія нашої країни, за часів Київської Русі, козацької республіки, Української Народної Республіки діяли свої фінансові системи, карбувалися гроші, що було одним із ознак суверенності держави.

В Київській Русі існували так звані кунні гроші. Після прийняття християнства за князювання Володимира Святославовича карбувалися золоті й срібні монети.

Як правило, вони карбувалися на знак приходу до влади князя й слугували засобом відображення урочистості події. Головним же в карбуванні монет з економічної точки зору є те, що вони надходили в канали товарного обміну, виконували функції грошей і становили основу їх кунної системи. До того ж князі брали данину грошима, що свідчило про достатній рівень товарно-грошових відносин.

Кунна система включала гривні — срібні й золоті зливки та вевериці, векші — ймовірно, хутра або шкіри тварин (куниці й білки).

Відомо, що з другої половини XI ст. до початку XIV ст. всі кунні номінали були грошима-хутрами або шкірами, тому що ніяких металевих грошей, окрім важких срібних злиwkів (гривень), у тогочасний період в Україні в обігу не було. Тим часом для великих торговельних операцій потрібна була стабільніша, твердіша за кунні гроші валюта. Тому й з'являються в обігу срібні гроші у вигляді гривні. Гривня була основною лічильною одиницею кунної системи грошей. Про це переконливо свідчать неодноразові згадки в такому важливому документі як «Руська правда».

У XII—XIII ст.ст. гривні використовувалися для ведення значних фінансових операцій. Досить часто вони мали різноманітну форму та вагу. Зокрема, гривні київського гатунку, карбованці в XI—XII ст.ст., мали вигляд

шестигранного зливка срібла вагою близько 160 г. Деяко іншої форми шестигранник карбування XIII ст. важив 196 г. Чернігівські гривні ромбовидної форми з розплесканими язичками теж мали вагу 196 г.

Гривні карбувалися також із золота, але зустрічаються вони рідко; тому вважається, що золоті гривні з'являлися, як правило, на знак приходу до влади князя. Срібні ж гривні використовували при проведенні великих торговельних та фінансових операцій. Дослідники зазначають, що на різних територіях України поряд з місцевими монетами в обігу знаходилося багато візантійських монет, які з ювелірно-естетичного боку спочатку були досконалішими. Однак майстерність карбування монет у Київській Русі поступово зростала, що привело з часом до перевершення якості візантійських виробів. Шкода, що цей плідний процес був перерваний татарською навалою.

Починаючи з XIII ст. назва «гривня» поступово замінюється терміном «рубль». Через 150 років карбованець цілком витіснив а ужитку гривню і став панівною грошовою одиницею аж до уведення гривні у 1996 р.

Гроші козацької республіки

Цікавою сторінкою нашої історії є розвиток товарно-грошових відносин у період козацької республіки. Військові досягнення козацтва, розвиток ремісництва й торгівлі, митниці активно сприяли зростанню авторитету Війська Запорізького і створенню незалежної української держави. Цьому найбільше сприяла розумна фінансова політика Богдана Хмельницького. Так, за часів його гетьманства було, по-перше, організовано «Скарб» (державну скарбницю) з відповідною структурою його поповнення та використання; по-друге, розроблено й запроваджено необтяжливу для народу податкову систему, яка давала змогу нагромаджувати ресурси у населення, а не розоряти його.

Головним джерелом прибутків і поповнення скарбу козацької держави стала митна служба та податки з іноземного купецтва, якому водночас гарантувалися прибуткові операції. Внаслідок такої фінансової політики щорічно до Скарбниці надходило понад 100 тис. «червоних золотих». Цих

коштів цілком вистачало для функціонування державного механізму, а надалі — й для карбування власної української монети в Чигирині. Вона мала такий вигляд: на одному боці зображено лич — символ військової могутності Війська Запорізького, а на другому — викарбувано ім'я гетьмана. Українські гроші карбувалися також за гетьманів П. Дорошенка, І. Самойловича та І. Мазепи. Тогочасним фінансам України були властиві високий рівень розвитку, повна самостійність і незалежність організації.

Проте поступова втрата державності після Переяславської угоди обернулася трагедією для українського народу, руйнуванням економіки України та фінансово-грошової системи. Як відомо, за цією угодою йшлося лише про військовий союз. І доки живим був Б. Хмельницький, Росія змушена була певною мірою дотримуватися угод, Україна мала широку самостійність у внутрішній та зовнішній політиці, щорічно лише сплачувала одноразову данину. В Україні діяла власна податкова система. Державними фінансами розпоряджався гетьман, функціонувала власна митна служба. Отже, йшлося про самокерованість кожного учасника українсько-російського союзу, а економічні стосунки будувалися на еквівалентному обміні, митних кордонах та власних валютах. Вже після смерті Б. Хмельницького розпочалися утиски й порушення домовленостей. Але найбільшого руйнування українська фінансово-грошова система зазнала за часів реформ Петра I, коли було остаточно ліквідовано в Україні Скарбницю, примусово вилучено з обігу наявні українські та іноземні західні монети, замість яких в обіг випускалися нижчої якості російські монети. Різко зріс також тягар податків на користь царської казни та витрати на утримання дедалі більшої чисельності війська, що підірвало економіку й добробут населення України. Якщо раніше фінансові нагромадження значною мірою залишалися в Україні, то після цих реформ розпочався постійний процес безкоштовного відтоку капіталів на територію Росії. Остаточно процес ліквідації українських фінансів завершила Катерина II в 1774 р.

Для того щоб утримувати систему гніту й нееквівалентного обміну, потрібно було мати величезний репресивний апарат. На його утримання Росія

віками відводила колосальні кошти, чим безпосередньо знекровлювала й пригнічувала економіку власного народу, а тим більше завойованих територій. Все це гальмувало дію об'єктивного закону міжнародної конкуренції, який є наріжним у розвитку економіки будь-якої країни.

В той час, коли в Правобережній Україні переважали в обігу високоякісні золоті й срібні монети країн Європи, на Лівобережжя дедалі більше надходили московські монети: срібні й мідні копійки. Мідні монети були такої низької якості й такими безвартісними, що викликали запеклий опір народу і були вилучені й обігу в Росії й Україні. Недовіра була і до срібних монет, хоч іони й карбувалися з високоякісного срібла західноєвропейських талерів. Пояснювалося це тим, що вони були дрібними і дуже незручними в користуванні, до того ж не мали кратних номіналів, які вже були властиві європейським валютам.

Гроші УНР 1917—1920 рр.

Після ліквідації українських грошей козацької доби справжніх українських грошей на території України не випускалося. Лише утворення Української Народної Республіки (УНР), започаткувавши відродження української державності й суверенності народу, дало можливість швидко віддрукувати й оперативно доставити з Берліна українські гроші — гривні — і ввести їх в обіг. Ще й зараз висока якість паперу, технічного й художнього виконання, широке використання символіки Київської Русі роблять тогочасну гривню добре захищеною від підробок. Зважаючи на труднощі 1917—1920 рр., монет не карбували, в обігу перебували лише паперові гроші, на яких були зображені емблема держави та українські написи. Стверджуючи інтернаціоналізм і демократизм, перші банкноти в УНР друкувалися з надписами українською мовою — на лицьовому боці і російською, польською та єврейською мовами — на звороті.

Основою грошової системи УНР стала власна грошова одиниця — гривня, яка у валютному відношенні прив'язувалася до повноцінного

довоєнного рубля царської Росії вартістю 0,7742 г чистого золота. Тоді 1 руб. = 2 гривням, а 1 гривня = 100 шагам. Крім цього, в грошовому обігу Української Народної Республіки перебували: банківські білети вартістю 10, 25, 50, 100, 250 і 1000 гривень, державні кредитні білети вартістю 2, 10, 100, 500, 1000 і 2000 гривень, а також розмінний знак державної скарбниці вартістю 5 гривень та дрібні розмінні «монети», вірніше їхню роль виконували паперові гроші — шаги — вартістю номіналу 10, 20, 30, 40 і 50 шагів.

Нестача дрібних розмінних монет, потреба замінити російські рублі та інші обставини за часів війни зумовили появу окремих видів регіональних і міських грошей з різними назвами: бони, чеки, розмінні знаки, розмінні білети та ін. Власні гроші в 1917— 1920 рр. випускалися в обігу на Донбасі, Слобожанщині, Сіверщині, Полтавщині, Херсонщині, Київщині, в Таврії, Галичині. На території Волині свої грошові знаки мали: Кременець — розмінні білети вартістю 1, 3 та 5 крб.; Дубно — чек вартістю 10 крб.; Луцьк — розмінний знак вартістю 20 гривень; Житомир — розмінні білети вартістю 1, 3 і 5 крб. та ін.

Російський рубль

Термін «рубль» виник ще в XI ст. в Новгороді, але панівне становище зайняв лише в XV ст., коли остаточно витіснив гривню. На початку свого існування рубль як грошова одиниця являв собою зливok срібла вагою приблизно 204 г. Але з часом російська держава вагу срібла в ньому зменшувала. Наприклад, у 1654 р. його вага вже становила 28 г, у 1764 р. — 18 г, а в 1769 р. уряд Катерини II вперше випустив в обіг паперовий рубль у вигляді паперових асигнацій. Спочатку вони були розмінними, тобто обмінювалися на срібло. Однак внаслідок покриття військових витрат паперовий рубль швидко знецінився, тому його обмін на срібло припинився. Лише проведення грошової реформи 1839—1843 рр. закріпило основною грошовою одиницею срібний рубль, а з переходом до золотого монометалізму

в 1897 р. в обіг було введено золотий рубль, що містив 0,7742 г чистого золота. Його карбування було доручено тій самій фірмі «Кенедієн Бенк Нот Компані», яка у 1992 р. надрукувала українські гривні. З початку Першої світової війни 1914 —1918 рр. розмін банкнот на золото припинився, в обіг стали випускатися лише паперові гроші. Внаслідок зростаючих витрат на війну знецінення російської валюти досягло такого розміру, що рубль у лютому 1917 р. коштував 18 коп., а на літо 1917 р. — лише 6—7 коп. Цим самим тимчасовий уряд підписав собі вирок.

Після жовтня 1917 р. розпочалася реалізація однієї з найтрагічніших утопій марксизму — демонетаризація економіки. Заміна повноцінних грошей на радянські «грошові знаки» означала скасування повноцінних конвертованих грошей, на місце яких в обіг запусчено було квитки для обліку й контролю. На відміну від грошей їх можна друкувати в будь-якій кількості з власного розсуду уряду. Думалося також, що невпинною емісією можна покривати будь-який бюджетний дефіцит. Досить швидко з'ясувалося, що впровадження таких квитків збанкрутувало, а для підтримання відносин платежу та обміну потрібні нормальні грошові знаки. Перші радянські гроші було введено в обіг 1919 р. у вигляді державних кредитних квитків («денежных знаков», або «совзнаков»), що й стало одним з важливих кроків на шляху до декларованої відміни грошей взагалі і становлення прямого розподілу матеріальних благ. Одночасно з цим робилися масові спроби щодо впровадження прямого продуктообміну й безгрошових відносин. Лише загроза ліквідації радянської влади й небачена інфляція змусили більшовиків відійти від свого експерименту й започаткувати карбування срібного рубля. В 1922 р. розпочато емісію повноцінного паперового червінця, а з 1923 р. — і золотого червінця ваговим вмістом 8,6 г золота.

Внаслідок грошової реформи періоду непу знецінені «совзнаки» були витіснені (1 золотий рубль обмінювався на 5,457 млн «грошових знаків»), а в обігу залишилися: по-перше, червонець, що дорівнював 10 рублям і вище; по-друге, білети державної скарбниці номіналом 1; 3; 5 рублів; по-третє, дрібна розмінна срібна та мідна монета.

І хоч політика непу була найефективнішою за весь радянський період, проте ідея демонетаризації знову почала втілюватися в 1929 р. Зокрема, за вказівками Сталіна було організовано емісію колосальної кількості «грошових знаків» незалежно від їх товарного покриття і з негайним припиненням їх конвертованості, що призвело до невпинної повзучої інфляції в прихованій формі, а надалі — й до повного розвалу грошової системи.

Щоб якось упорядкувати грошовий обіг, у 1937 р. курс рубля було прирівняно до долара за курсом 1 дол. = 5,3 рубля. У 1950 р. декларовано було не аргументований нічим золотий вміст рубля 0,222168 г золота, що означало переведення його курсу з доларової на золоту базу. В 1961 р. золотий вміст рубля визначено «розрахунковим способом», який важко зрозуміти, в 0,987412 г чистого золота. Надуманість такого курсу була настільки очевидною, що ніколи не використовувалася в розрахунках з країнами, в яких обертається вільно конвертована валюта. Ігнорування економічних законів, волюнтаристська економічна політика, нестерпний тягар гонки озброєнь, затратний механізм господарювання та інші дії адміністративно-командної системи вкрай підірвали і рубль, що фактично втратив понад 99% своєї купівельної спроможності та функцій. Ось чому за умов всеохоплюючої кризи й розвалу фінансово-грошової системи перед усіма країнами СНД, в тому числі й перед Російською Федерацією, постала проблема вилучення з обігу збанкрутілого рубля й заміни його національними грошовими одиницями.

Українські купони

Розвал унітарної держави СРСР створив таку ситуацію, що його грошова одиниця ані національно, ані територіально не стала ідентифікованою. Намагання зберегти її означало одне — зберегти певні переваги для тих, хто прагне володіти механізмом перерозподілу доходів і т.д. Водночас єдиний рубль прирікав інших на постійні втрати від інфляції та нееквівалентного обміну. Оскільки процес впровадження національної валюти довготривалий,

вимагає глибоких структурних змін і радикальних економічних реформ, то наша держава змушена була вдатися до впровадження купоно-карбованця як паралельної, тимчасової валюти.

В класичному розумінні купони (франц. «соироп») — частина аркуша цінного паперу (наприклад, акції), яка відрізається від нього і передається замість розписки при отриманні відсотків або дивідендів. Українські ж купони безпосередньо наближалися до національної валюти. Вони спочатку мали відповідний курс по відношенню до рубля, вільно продавалися за конвертовану валюту, успішно виконували такі грошові функції, як засіб обігу й засіб платежу. Купони, випущені державою, мали обов'язкове обертання на всій території нашої країни. Лише після введення в обіг купонів багаторазового користування уряд України одержав можливість реально контролювати територію, товарний та грошовий обіг. Дуже важливо, що в процесі емісії й підтримання обігу купонів відпрацьовувався механізм інкасації, формувалася вся інфраструктура для успішного функціонування українських грошей. Отже, впровадження купонів багаторазового використання для тимчасового обігу як проміжної національної валюти було необхідним кроком на шляху до формування ефективної грошової системи. За умови відсутності стабільної грошової одиниці вони найкраще могли захистити внутрішній ринок і своєчасно вирішити проблему хронічної нестачі готівки. Однак купон спочатку передбачався як засіб захисту від інфляції тих грошей, що були на руках у населення, а також для захисту споживчого ринку України від зовнішніх негативних факторів. Чи міг він у такому вигляді ефективно функціонувати? Очевидно ні, тому що купони охоплювали б лише частину грошового обігу, а його ефективність можна було б забезпечити тоді, коли вони охопили б усю його систему. Зваживши на це, від купонів як «продовольчих грошей» мусили відмовитися, тому що тоді в обігу водночас перебували б три види грошей, які не були б взаємоконвертовані. Лише після аналізу наслідків такого грошового обігу було впроваджено купоно-карбованець.

Звичайно, купон ще не був національною валютою, але за його допомогою вдалося дещо ослабити контроль з боку колишнього Центру.

Наприкінці 1992 р. він уже став обертатися в готівковому й безготівковому обороті і фактично витіснив з каналів обігу України російський рубль.

Український купон, тимчасово виконуючи роль національної валюти, об'єднав усе господарство країни. Забезпечивши його стабільний обіг, уряд міг збільшити виробництво товарів народного споживання і розпочати процес структурних змін, але цього не зробив. Більше того, він всіляко зволікав з радикальними реформами, і купон знецінився.

Отже, швидке знецінення купона викликане насамперед помилковими діями уряду, спрямованими на уповільнення, а то й блокування виходу з «рублевого» простору. Не вжито було необхідних заходів для скорочення дефіциту державного бюджету і переходу у взаємостосунках з партнерами із СНД на світові ціни. Пасивне наслідування дій уряду Росії і вживання лише вимушених заходів зумовили небачене підвищення цін і бурхливий сплеск інфляції. При цьому сумарна інфляція в Україні склалася з двох чинників — імпортованої інфляції та помилкової політики уряду, тому вона стала ще більш руйнівною, ніж у країнах, що експортували її.

Друга причина знецінення купона полягає в тому, що купон охоплював лише готівковий обіг. Але ж весь цикл формування цін на продукцію України здійснювався в рублевому просторі, і лише в завершальній стадії — на споживчому ринку — з'являвся купон. За таких обставин він не міг не втягнутися в інфляційний рублевий обіг.

Третьою об'єктивною причиною швидкого знецінення купона стала діяльність самої державної системи, яка перетворила рубль в Україні на дефіцитний товар, придбати який законним шляхом стало надто складно. «Чорний» ринок зреагував на це негайно: російські гроші стали пропонуватися за спекулятивним ринковим курсом. На черзі невідкладних заходів постала проблема запровадження національної валюти, проведення грошової реформи й формування української грошової системи. Основу сучасної української національної валюти складає гривня.

§ 5. ЗАКОН ВАРТОСТІ ТА ЙОГО ДІЯ

Суть і роль закону вартості

Найважливішим законом товарного виробництва є закон вартості. Відповідно до нього виробництво й обмін товарів здійснюються на основі їх вартості, величина якої вимірюється суспільно необхідними затратами праці. Дія закону вартості виявляється в тому, що всі різноманітні за обсягом затрати праці зводяться до середніх, суспільно необхідних. Зведення це відбувається на ринку, через суспільні контакти всієї маси товаровиробників і по купців, через механізм попиту та пропозиції. Необхідними умовами дії закону вартості або встановлення цін на товари на рівні їх вартості є такі: обмін товарів перестає бути випадковим чи лише поодиноким явищем; товари виробляються в кількості, що відповідає взаємній потребі в них. Ця потреба встановлюється досвідом у результаті тривалого обміну; відсутня будь-яка природна або штучна монополія, яка не давала б можливості сторонам, що укладають угоду, продавати товари вище за вартість або нижче за неї. Іншими словами, необхідно, щоб попит і пропозиція вільно взаємодіяли, впливаючи на обмін і виробництво товарів, зумовлюючи конкуренцію між виробниками. ***Закон вартості відіграє надзвичайно важливу роль у товарному виробництві:***

а) він виступає стихійним регулятором пропорцій суспільного виробництва (розподілу праці між галузями). У товарному виробництві, заснованому на приватній власності на засоби виробництва, цей розподіл відбувається стихійно в результаті постійних коливань цін навколо вартості. Якщо реальна частка праці в даній галузі менша за потрібну, то пропонування на товари перестає покривати попит, і ціни зростають. Виробництво продукту цієї галузі стає надзвичайно вигідним. До неї і перейде значна частина товаровиробників. Відбудеться перерозподіл праці між галузями. Та ж галузь, що характеризується надвиробництвом, тобто перевищенням пропозиції над попитом, під впливом низьких цін звужуватиметься. Отже, силою, яка регулює

товарне виробництво, систематизує його, є вартість, закон вартості;

б) закон вартості — основа диференціації товаровиробників. Він зумовлює зведення всіх індивідуальних витрат праці до суспільно необхідних. За таких умов одна група товаровиробників, в яких індивідуальна вартість вища за суспільну, не реалізує частину праці, а інша, в якій індивідуальна вартість нижча за суспільну, навпаки, реалізує надлишок праці над індивідуальними витратами. Отже, перша група товаровиробників неминуче бідніє і розорюється, тоді як друга збагачується. Суперечність між індивідуальною і суспільно необхідною працею призводить до диференціації товаровиробників;

в) закон вартості сприяє зародженню капіталістичних відносин. Частина товаровиробників, яка в результаті ринкових відносин збагатилася, розширює виробництво, а це вимагає додаткової робочої сили. Товаровиробники, які розорилися, не мають ніяких засобів існування, крім робочої сили — здатності до праці. Вони й вимушені йти до багатих товаровиробників і продавати їм свою робочу силу. Одні стають поступово капіталістами-підприємцями, інші — найманими робітниками;

г) закон вартості стимулює розвиток продуктивних сил. Суперечності між індивідуальним і суспільно необхідним робочим часом є рушійною силою розвитку продуктивних сил суспільства. Технічний прогрес у виробництві супроводжує принаймні такі моменти: зростання продуктивності праці забезпечує зниження індивідуальної вартості й отримання надлишку продукту над витратами, підвищений дохід товаровиробника. Дохід завжди є запорукою успішної конкурентної боротьби цього товаровиробника з іншими товаровиробниками, оскільки він має деяку базу для зниження цін і випередження конкурента. Впровадженій технічних новинок у виробництво також неминуче приводить до зниження і середніх суспільно необхідних витрат на виробництво даного продукту.

Це змушує всіх товаровиробників зменшувати індивідуальні витрати, а отже, підвищувати технічний рівень виробництва і його організацію. За такої системи господарства прогрес у розвитку продуктивних сил досягається значно

швидше, ніж у натуральному господарстві.

Розглянута регулююча роль закону вартості була характерною для простого товарного виробництва. Основні її елементи функціонують і досі. Проте в цивілізованій ринковій економіці посилюється економічна діяльність держави, яка через систему фінансово-кредитних важелів активно втручається у відтворювальний процес. Ринок і держава — це за сучасних умов ті головні дві сили, які регулюють суспільне виробництво, доповнюючи одна одну і формуючи таким чином найбільш оптимальний господарський механізм.

§ 6. ГРОШОВИЙ ОБІГ, ЙОГО ЗАКОНИ ТА МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ

Суть грошового обігу

Грошовий обіг — це неперервний рух грошей у сфері обігу та їх функціонування як засобу платежу й обігу. За його допомогою здійснюється розширене відтворення. Поряд із кредитом та фінансами виступає складовою частиною єдиного грошового обігу і водночас становить самостійне економічне явище, що має свою особливу специфіку й механізми впливу на економіку. Опосередковуючи рух реальних товарів і послуг у процесі суспільного відтворення, грошовий обіг вимагає лише точно визначеної маси грошей.

Вилучення грошей зі сфери обігу можливе лише в разі зменшення у ній маси товарів або значного збільшення швидкості обігу грошової одиниці. За умов золотомонетного стандарту зайві гроші автоматично залишають сферу обігу, перетворюючись у скарби. За наявності паперових грошових знаків кожен суб'єкт економічних відносин для отримання реальних товарів чи послуг прагне знову спрямувати гроші в обіг, щоб не зазнати збитків від можливого їхнього знецінення. Оскільки вилучення грошей з обігу вимагає значних витрат, то держава, вдаючись до регулювання їхньої кількості, такі витрати перекладає на інших суб'єктів ринку і насамперед на широкі верстви населення. Саме така політика, покликана стабілізувати економіку, фінанси й грошовий обіг, здійснюється нині в Україні.

Стабільність грошового обігу залежить насамперед від стану економіки. В суспільстві, де збалансовані процеси відтворення в народному господарстві, підтримується й стабільний грошовий обіг. Більше того, він активно впливає на стан і розвиток економіки. Там, де виникли диспропорції у відтворювальному процесі, де спостерігається падіння виробництва валового національного продукту, а держава не може збалансувати надходження та видатки, грошовий обіг підринається інфляційними процесами.

Грошовий обіг здійснюється в межах певної грошової системи, яка в ринковій економіці є провідною ланкою і відіграє домінуючу роль у саморозвитку господарських процесів. Грошова система включає такі складові частини: товар, що відіграє роль загального еквівалента; грошову одиницю — масштаб цін; узаконений засіб обігу та платежу (банкноти, казначейські, чи скарбницькі, білети, монети), порядок випуску банкнот і казначейських білетів (паперових грошей) в обіг.

Грошовою одиницею України стала гривня. Порядок її виготовлення і введення в обіг та підтримання стабільності розроблено Національним банком. Перевага гривні полягає в тому, що на відміну від безконтрольного й незабезпеченого випуску карбованців вона надходитиме в обіг в обмеженій кількості лише під реальні товари, тому не буде переповнювати канали обігу. Всі гривні є банківськими білетами, тобто банкнотами, що теж дуже важливо.

На перший погляд може здатися, що особливої різниці між банкнотами і казначейськими білетами нібито немає: обидва види грошей забезпечені товаром. Проте, якщо банкноти випускаються в обіг від імені Національного банку, то казначейські білети — від імені уряду держави. Коли перші забезпечені всіма активами банку (золотом, коштовностями, іноземною валютою) й обмежено випускаються під реальні товарно-грошові угоди, то казначейські білети забезпечені державним майном, випускаються примусовим курсом для задоволення поточних потреб держави, тому часто не зв'язані з товарною масою. Отже, банкнотний обіг значною мірою і незалежним від органів держави, більше захищений від знецінення і гарантує стабільність грошового обігу.

Регулювання грошового обігу

Регулювання грошового обігу здійснюється на основі використання законів грошового обігу. Рівновага товарної й грошової маси залежить від трьох факторів: кількості проданих товарів, рівня товарних цін, швидкості

обертання грошової одиниці. Всі ці фактори безпосередньо залежать від стану й рівня виробництва, використання переваг суспільного поділу праці, рівня продуктивності праці. Закономірності тут такі: 1) чим розвинутіший суспільний поділ праці, тим більша кількість товарів продається; 2) чим вищий рівень продуктивності праці, тим нижчі вартість і ціна товарів. За золотовалютного обігу кількість грошей, необхідна для безперешкодної реалізації товарів, підтримується автоматично, бо скарби залежно від стану виробництва постійно діяли як відвідні й приводні канали для припливу або відпливу грошей з обігу.

Україна розбудовує новий паперово-грошовий обіг. Підтримувати товарно-грошову рівновагу в нас зобов'язаний Національний банк. Його органи, спираючись на класичну закономірність, яку відкрили економісти ще у XVIII ст., повинні забезпечувати таку рівновагу:

$$Г \times П = Т \times Ц,$$

- де Г — середня маса грошей, яка перебуває в обігу;
П — кількість оборотів середньої грошової маси;
Т — обсяг товарів, які перебувають в обігу;
Ц — ціни товарів на ринку.

Це означає, що маса грошей, помножена на швидкість їх обертання має дорівнювати обсягу випущених товарів, помноженому на рівень цін. Якщо і рівновага порушується, то за допомогою відповідних інтервенцій, тобто фінансово-економічних заходів, необхідно один з показників (а можливо й усі водночас) відкоригувати: збільшити виробництво чи імпорт товарів, відрегулювати (прискорити) швидкість обертання грошей, скоротити грошову масу і, нарешті, підвищити ціни.

Звичайно, найкращий спосіб підтримування збалансованості — швидке розширення якісної товарної маси в Україні, особливо за допомогою роздержавлення й приватизації, переведення державного сектора на засади

комерційного розрахунку, підтримки соціально значущих галузей суспільного виробництва; розбудови економіки відкритого типу, інтегрованої у світовий простір. Цінова політика має орієнтуватися на вільні ціни світового ринку. Нормальну кількість грошей для підтримки даної товарної маси забезпечать внутрішня, а потім зовнішня конвертованість національної грошової одиниці.

Більш ефективною є політика прискорення швидкості обертання грошової маси, якої можна досягти, скажімо, переходом до щотижневих виплат заробітної плати, широким упровадженням кредитних грошей та розширенням безготівкових розрахунків, введенням електронних карток споживача та іншими заходами. Все це дало б змогу проводити гнучку політику грошового обігу, своєчасно вилучати надлишкову масу грошей з обігу й підтримувати фінансову стабільність.

Величезні потенційні можливості криються в забезпеченні бездефіцитного державного бюджету України та ліквідації невпинної кредитної експансії.

Отже, Національний банк України повинен ефективно виконувати свою головну функцію регулятора грошового обігу.

Банкрутство готівкового та безготівкового обігу

Залежно від форми грошей їх обіг поділяється на безготівковий і готівковий. У ринковій економіці будь-якої країни переважна частина грошового обігу зосереджена в безготівковому обігу. Він здійснюється шляхом оплати покупок і боргів перерахуванням грошових сум з рахунку на рахунок без використання грошей у готівковій формі. Переважання даної частини грошового обороту зумовлено насамперед вигідністю таких розрахунків для економічних суб'єктів. Рівень розвитку безготівкового обороту в тій чи іншій країні залежить від рівня розвитку товарно-грошових відносин, досконалості банківської справи, цілей і методів регулювання грошового обороту. Скажімо, нині у зв'язку з низьким рівнем товарно-грошових відносин та примітивністю банківського обслуговування у сфері особистого споживання безготівкові

гроші використовуються вкрай недостатньо.

Готівковий оборот здійснюється через оплату купівлі товарів і послуг та боргових зобов'язань у сфері особистого споживання за допомогою банківських чи казначейських білетів та розмінною монетою. Це пов'язано з тим, що розмір грошових платежів тут у середньому менший, а потреба в негайному їх здійсненні значно вища. Тому платежі готівкою в сфері особистого споживання вигідніші й зручніші, ніж через банки. Але з розвитком товарно-грошових відносин, удосконаленням кредиту та комп'ютеризацією банківської справи сфера готівкового обороту поступово звужуватиметься.

Виникнення депозитних, а далі й електронних грошей, за допомогою яких здійснюється автоматичне переведення грошових сум за безпосереднім розпорядженням власника поточних рахунків, органічно поєднало в собі переваги депозитної та готівкових форм грошей. Тут немає потреби переносити великі маси гопаків, досягається значна економія витрат, кожен платник може миттєво виконати платіж.

Вчені-економісти завжди були проти жорсткого розірваного поділу єдиної грошової маси на безготівкову та готівкову, але радянські політики, дбаючи про так зване обмеження й витіснення товарно-грошових відносин за соціалізму, постійно ігнорували всі застереження. Тим часом такий поділ був штучним і суперечив законам грошового обігу. Він поділив єдиний грошовий обіг на гроші, які обслуговували потреби населення, і безготівкові кошти, які використовувалися для розрахунків підприємств з бюджетом, банками та іншими організаціями. Внаслідок цього склалося два нібито незалежних потоки нерівноцінних грошей. Однак через видачу кредитів банки сприяють переведенню безготівкових грошей на оплату ресурсів і послуг інших підприємств, які, в свою чергу, виплачують із них заробітну плату, премії, здійснюють інші готівкові платежі. Так безготівкові гроші перетворюються в наявну готівку, яка потребує відповідної маси товарів і послуг. Якщо ж товарів немає, то це означає одне — переповнення каналів грошового обігу й інфляційне знецінення грошової одиниці.

Національна валюта — не лише гарант державності й незалежності

України. Її введення супроводжується докорінними реформами економіки, структурними зрушеннями в народному господарстві, рішучим переходом до ринкових відносин, збалансуванням грошової та товарної маси, внутрішньою, а потім і зовнішньою конвертованістю гривні.

§ 7. СУЧАСНА ІНФЛЯЦІЯ: СУТЬ, ПРИЧИННИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Типи інфляції

Інфляція — багатогранний, складний процес, який чітко відображає всі основні проблеми й суперечності економіки. Найбільш очевидно вона проявляє себе в систематичному перепоповненні каналів грошового обігу масою надлишкових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу й національного багатства на шкоду більшості населення. Залежно від сили згубної дії на економіку розрізняють інфляцію: повзучу, галопуючу і гіперінфляцію.

Повзуча інфляція — така інфляція, що досягає щорічно не більше одноцифрового числа (наприклад 5%) і проявляється у постійному зростанні цін. За повзучої інфляції безгосподарність і марнотратство, некомпетентність та економічна неграмотність керівництва країни покриваються за рахунок народу.

Деякі економісти у нас і за кордоном вважають, що повзуча інфляція до 5% на рік не є серйозною загрозою, бо має такі позитивні наслідки, які абсолютно переважають негативні. До того ж вона піддається контролю, може бути регульована, за умов ринкової економіки непомітне зростання цін є важливим важелем збалансування попиту та пропозиції. З цим умовно можна погодитися, бо повзуча інфляція і справді не спричиняє швидкоплинних і виразних негативних явищ в економічному житті. Водночас вона здатна виступати дійовим фактором збалансування грошово-фінансових і матеріально-речових ресурсів, прискорення технічного переозброєння виробництва, стимулює товаровиробників постійно дбати про зниження матеріалоемності і затрат живої праці. Проте вказаних переваг повзучої інфляції можна досягти лише за умов вільного ринку, конкуренції й підтримання рівноваги попиту-пропозиції.

Галопуюча інфляція — це така інфляція, яка набуває розміру

двозначного числа щорічно. Вона супроводжується стрімким, стрибкоподібним підвищенням цін, охоплює всі сфери господарського життя й викликає серйозні негативні наслідки в економіці та соціальній сфері. Зростання індексів галопуючої інфляції практично не кероване і набуває хронічного характеру.

Гіперінфляція — надвисока і вкрай небезпечна інфляція, що, як правило, веде до економічного паралічу, провокування гострих соціальних конфліктів та непередбачених катаклізмів. На передній план діяльності уряду висувається емісійна діяльність, потужність друкарського верстата. За умов гіперінфляції гроші починають втрачати свої функції, знижується їх роль в економіці, відбувається натуралізація господарських зв'язків на основі бартерного обміну, порушується механізм дії фінансів і кредиту, розвиваються інші стихійні процеси в економіці.

Оскільки у комплексі інфляційного процесу в різні часи й періоди окремі фактори цього складного процесу проявляють себе неоднаково, то в багатьох країнах визначення типу інфляції робиться на основі визначення провідного з них. Залежно від цього розрізняють такі типи інфляції: інфляція грошової маси, інфляція зростання доходів, інфляція зростання матеріальних затрат виробництва, структурна інфляція, інфляція прибутків, інфляція податків, бюджетна інфляція, кредитна інфляція.

Якщо друкарському процесу немає меж, то соціальні межі інфляції вкрай тривожні, тому що вони спираються на відому закономірність, згідно з якою збільшення кількості грошей в обігу в 4—5 разів порівняно з товарною масою означає, що держава вже вичерпала себе і на черзі непередбачені соціальні потрясіння.

Гіперінфляція неминуче веде до ще більшого скорочення промислового виробництва і падіння життєвого рівня населення.

Загальні ознаки інфляції

Найпершою ознакою переповнення каналів грошового обігу масою надлишкових грошей та їх знецінення стало зростання цін. Воно може

здійснюватися приховано чи стрибкоподібно. При цьому адміністративне підвищення цін так і не усунуло дефіциту товарів, не врівноважило попит і пропозицію, бо для формування цін рівноваги за умов збереження сильних позицій адміністративно-командною системою не було простору. Таке підвищення цін, скорочуючи споживання товарів, не підвищувало і рівня їх виробництва, тому що переважали потужніші стимули: монополізм, незахищеність споживача і диктат виробників. Друга ознака інфляційного процесу — дефіцитність на товарному ринку, спустошення ринку товарів народного споживання. Третьою ознакою посилення інфляційного процесу є знецінення грошової одиниці.

Конкретним проявом ознаки посилення інфляційного процесу також стало формування лажа на золото. Лаж — це підвищення ринкової ціни на золото, вираженої в паперових грошах порівняно з кількістю знаків, які номінально представляють дану кількість золота. Наприклад, у роки Першої світової війни 10-руб-лева золота монета продавалася за 16—17 паперових рублів. Зворотна сторона лажа на золото — дизажіо паперових грошей, тобто падіння їх курсу в золоті нижче від номіналу. Це найбільше проявляється в запровадженні кількох курсів валюти — офіційного, комерційного, спеціального, тепер ще й курсу аукціонів.

Дуже болючою ознакою інфляційного процесу є неухильне підвищення курсів іноземних валют і падіння курсу національної валюти.

Економічна думка про інфляцію

Інфляція властива багатьом країнам. Бурхливого розвитку вона набула в 20-ті роки. Вже тоді ряд учених (Л. Крінцман, В. Базаров, В. Новожилов та ін.) шукали засоби протидії інфляції, їх зусиллями було розроблено модель початкового циклу інфляційного процесу (схема 2).

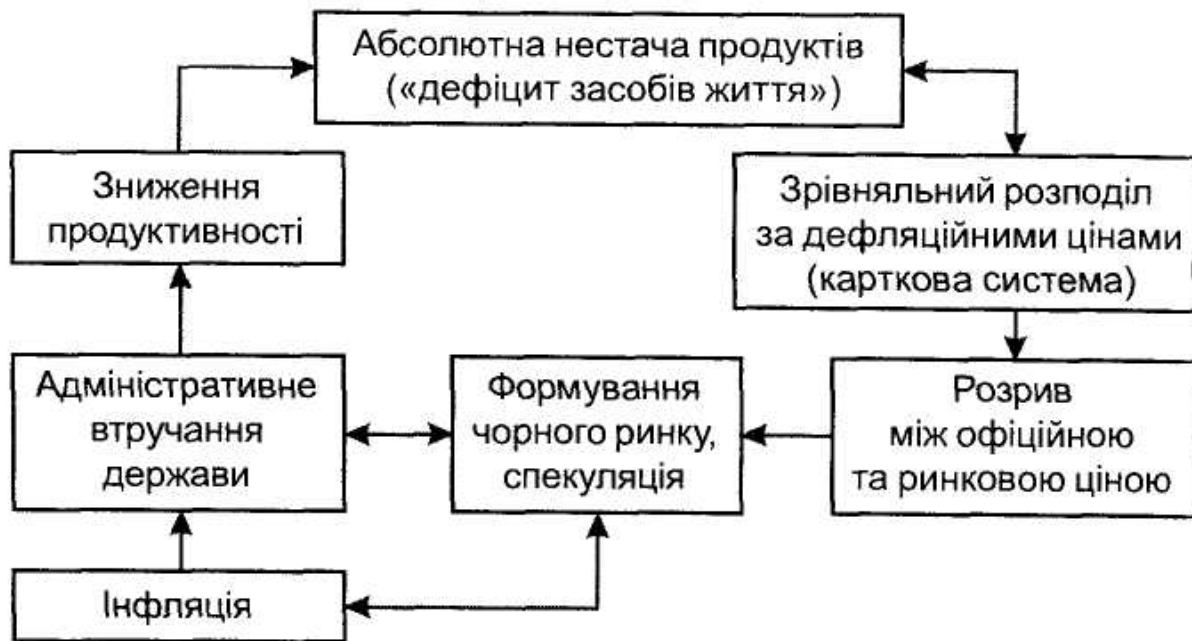


Схема 2. Модель початкового циклу інфляційного процесу

Як бачимо, зображена схема є замкненою, вона сама себе відтворює в розширених масштабах. Адже нові нестачі товарів підштовхують адміністративно-командну систему впроваджувати нові жорсткі методи регулювання, картки, купони, вдаватися до обмежень грошової маси в обігу, здійснювати грошові реформи та ін. Водночас такі адміністративні дії збільшують розрив між регульованими цінами та цінами чорного ринку, породжують гігантські спекулятивні угоди в тіньовій економіці, остаточно розвалюють ринок товарів народного споживання і викликають нові адміністративні заходи, від яких дефіцит засобів життя не ліквідується, а купівельна сила карбованця падає.

Свого часу В. Базаров сформулював закон грошової емісії, згідно з яким темп інфляції знаходиться в квадратній залежності від емісії паперових грошей.

Звичайно, в ті ж 20-ті роки були й ненаукові концепції інфляції. Зокрема, Є. Преображенський виходив з того, що грошова політика держави визначається її класовими інтересами. Тому жодних економічних законів грошового обігу, емісії грошей не потрібно дотримуватися. Ще більш

вulgарно таку «концепцію» потім використав Сталін для ліквідації досягнень ринкової економіки непу.

Величезні наукові традиції в аналізі закономірностей інфляційного процесу нагромадили західні економісти. Основні положення їхніх теорій інфляції такі:

1. Інфляція виникає внаслідок загального підвищення цін на товари, спричиненого будь-якими факторами. «Будь-який період, протягом якого рівень цін підвищився,... є періодом інфляції», — писав американський економіст Л. Клейн. Аналогічних підходів дотримувалися Б. Хаксен, Е. Там, Е. Дене та ін. Проте ототожнювати інфляцію з будь-яким підвищенням цін не можна, тому що це означає відрив інфляції від паперово-грошового обігу. Підвищення цін можливе і при золотовалютному обігу, але це не допускає можливості інфляції, більше того, суперечить законам грошового обігу. Зростання цін можливе також без інфляції при зниженні вартості благородних металів, підвищенні цін монополіями, переважанні попиту над пропозицією в силу зміни кон'юнктури ринку і при циклічних коливаннях виробництва.

2. Провідним у визначенні інфляції стало ототожнення її з надмірним попитом. Інфляція, згідно з концепцією Дж. Кейнса, є ланцюгом обставин, процесом, де існує надмірний попит (інфляційний розрив). Подібні твердження висловлювали Б. Хансен, Г. Фішер та ін.

Але слід мати на увазі, що надмірний попит не обов'язково пов'язаний з паперово-грошовим обігом. Він здатний виникнути незалежно від грошей, скажімо, від входження циклу в фазу промислового піднесення. Водночас інфляція не є обов'язковим атрибутом цієї фази циклу, але вона властива саме паперово-грошовому обігу. Необхідно додати також, що жодного надлишкового попиту у нас нині немає. Хіба особисте споживання, яке так різко знизилося подальшим розвитком інфляційного процесу, здатне викликати інфляцію?

3. Існували також визначення інфляції як процесу надмірного зростання будь-чого: цін, зарплати, доходів, податків, позик, інвестицій та ін. Щодо розширення виробництва взагалі пропонувалося здійснити ряд фінансово-

економічних заходів, які привели б до новітніх структурних зрушень і зниження темпів економічного зростання.

Механізм функціонування інфляційного процесу, його регулювання та наслідки

Розвиток інфляційного процесу, як правило, проходить два етапи. На першому з них темпи знецінення паперових грошей відстають від темпів зростання паперової маси, дезорганізуючий і вплив інфляції на виробництво, торгівлю, кредит і грошовий обіг ще не вповні виявляється. Тимчасово навіть може створюватися специфічно висока кон'юнктура, основою якої насправді є інфляція. Це пояснюється, з одного боку, зростанням товарної маси, і внаслідок чого частина додаткових паперових грошей заміщує в каналах обігу необхідну кількість повноцінних паперів, а з іншого — необхідністю задовольнити потребу в готівкових грошах, тому що вже починає скорочуватися обсяг кредиту й уповільнюється швидкість обертання середньогрошової маси.

Таким чином, на першому етапі розвитку інфляційного процесу його згубна дія ще не повною мірою проявляється. Економіка та фінансова система ще мають ряд резервів, ефективних засобів регулювання, тому є можливість не тільки обмежувати негативні наслідки інфляції, а й приховувати її, коли потрібно — приглушувати, направляти на досягнення певних політичних цілей.

На другому (вищому) етапі свого розвитку інфляційний процес різко прискорюється, темпи зростання суспільного виробництва починають відставати від знецінення паперових грошей, а інфляційне переповнення каналів грошового обігу стає вже очевидним. Таке випередження темпів збільшення паперово-грошової маси спричинюється, по-перше, занепадом виробництва, зростаючим відставанням у науково-технічному прогресі, уповільненням підвищення, а потім і зниженням суспільної продуктивності праці; по-друге, зменшенням товарообігу, зумовленого зниженням якості та скороченням асортименту товарів, які тепер виробники почали поділяти на

«вигідні» й «невигідні», скороченням закупок імпортованих товарів; по-третє, зростанням дефіцитності товарів; по-четверте, від'ємним платіжним балансом країни, коли збитки від зовнішньоекономічної діяльності вже не покривалися потоком доходів.

Світовому досвіду країн ринкової економіки відомі два основних способи регулювання інфляційного процесу: кейнсіанський і монетаристський. Кейнсіанський метод передбачає розширення впливу держави на економіку, підвищення її регулюючої ролі в кредитно-відсотковій політиці, а монетаристський, проти якого виступають усі прихильники унітарної держави, передбачає впровадження таких дій, як самоусунення держави з економічного життя, відмова від дотацій на соціальні та інші потреби. Звичайно, і країнах, де такі дотації не мають істотного значення, монетаристські дії дають значний позитивний ефект. Однак очевидно, що застосування цього методу у нас нині неможливо, бо неможливо раптово припинити субсидії на культуру, сільське господарство чи багатодітним сім'ям.

Отже, про пряме запозичення того чи іншого методу нашою економікою не йдеться. Водночас деякі елементи цих напрямів, зокрема встановлення економічно обґрунтованої ставки відсотків за кредит, регулювання зайнятості, валютного та грошового обігу, необхідно негайно використати.

Кредитна політика держави має бути обов'язково вигідною як для боржника, так і для кредитора, щоб забезпечити останньому кошти на покриття витрат і дотацій, прибуток для вдосконалення матеріально-технічної бази кредитного закладу. Економічно обґрунтована ставка кредиту негайно дала б позитивні результати, тому що підвищення плати за кредит на кожен відсоток, як свідчить світовий досвід, веде до зменшення кількості грошей в обігу відповідно на 4%, а грошей — готівки на руках громадян — на 2%. Ще сильніший ефект у здійсненні контролю над інфляцією дало б встановлення норми відсотка вищого інфляційного індексу на 2—4% .

В Україні, щоб оволодіти ситуацією в грошовому обігу та кредитуванні, необхідно в найкоротший час вдатися до регулювання обсягу сукупної грошової маси, застосувавши для цього такі спеціальні інструменти та методи:

резервні вимоги, тобто норматив депонування частини вкладів комерційних банків на безвідсоткових рахунках Національного банку України (він становить 15% статутного фонду комерційного банку); квоти і форми рефінансування банків; гнучку відсоткову політику; нормативи ліквідних коштів комерційних банків та обов'язкових інвестицій у державні папери тощо.

Змінюючи нормативи резервів та ставки операцій рефінансування, Національний банк зможе збільшувати (зменшувати) величину ліквідності комерційних банків і тим активно впливати на Інфляційний процес. При цьому основою регулювання грошової системи України має стати насамперед ліквідація штучного поділу готівкового й безготівкового обігу та перехід до цивілізованого регулювання сукупного грошового обігу. Гривня мусить мати однакову купівельну силу в будь-якій формі і в будь-яких операціях. Світова практика свідчить, що для цього потрібно зняти всі необґрунтовані обмеження з безготівкових платежів та розрахунків і паралельно ввести певні межі загального зростання грошової маси в обігу.

Виходячи з нинішнього стану грошового обігу в Україні, Національному банку варто терміново розробити надзвичайну програму розвитку безготівкових платежів і водночас можливого і обмеження питомої ваги готівки, яка найбільше піддається інфляційному знеціненню. Напевно, доречним було б також запровадження «електронних грошей», карток споживача, обмеження максимальних готівкових платежів, формування такої відсоткової і політики, коли зберігання готівки поза банком стає не вигідним. Чіткішим має бути розмежування сфер діяльності Національного банку та державного бюджету; без цього грошова система будь-якої країни ніколи не стане безінфляційною. Необхідно законодавчо заборонити пряме фінансування державного бюджету з коштів Національного банку, а також купівлю за його кошти державних облігацій Міністерства фінансів, тому що це рівнозначно і емісії, порушує нормальне регулювання грошового обігу й неухильно веде до інфляції.

Виникнувши не за часів незалежності України, інфляція настільки деформувала всі фази відтворення сукупного суспільного продукту, що нині

стала найнебезпечнішою загрозою для збереження державності. Будучи наслідком багатофакторного процесу, вона може бути приборкана лише в результаті оперативного застосування взаємоузгодженого комплексу заходів в усіх сферах господарського і суспільного життя.

Запитання та завдання для обговорення

- 1. Чому товарне виробництво й товарно-грошові відносини є найпрогресивнішою з відомих людству форм господарювання?*
- 2. За яких умов продукт праці стає товаром?*
- 3. Чому для існування товарного виробництва необхідні дві умови — суспільний поділ праці та економічна відокремленість виробників?*
- 4. У чому полягає суть споживної вартості? Чому необхідно чітко відрізняти споживну вартість як матеріальне багатство суспільства від споживної вартості як носія вартості?*
- 5. Покажіть відмінність між економічними категоріями «вартість» і «величина вартості».*
- 6. Чому продуктивність праці — властивість конкретної праці, а інтенсивність — абстрактної?*
- 7. У чому полягає зміст вислову: «Золото — не гроші, гроші — не капітал, вони стають такими за певних умов»?*
- 8. Як застосовується механізм реалізації законів грошового обігу на практиці?*
- 9. Як впливають ціни на зміну обсягів виробництва? Яким чином закон вартості регулює пропорції виробництва?*
- 10. Чому дія закону вартості за сучасних умов розвинутих товарно-грошових відносин обмежена?*



Розділ IV

ЕКОНОМІЧНІ

ВІДНОСИНИ

ВЛАСНОСТІ

§ 1. ПОНЯТТЯ ВЛАСНОСТІ, ТИПИ, ФОРМИ І ВИДИ ВЛАСНОСТІ

Сутність власності

Власність: типи, форми та види

Власність у системі економічних відносин

§ 2. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

У ЗМІЩАННІ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Особливості приватно-капіталістичної власності

Постійний і змінний капітал

Державна власність

Кооперативна власність

Корпоративна форма

Модифікація основної суперечності й основного економічного закону капіталізму

§ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОРМ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Суспільна власність

Необхідність різноманітних форм власності

Форми власності в народному господарстві України

Індивідуальна власність громадян

Колективна власність

Державна власність

Власність спільних підприємств, іноземних громадян, організацій і держав

Приватна власність

§ 4. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПРИВАТИЗАЦІЇ
ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. ПОНЯТТЯ ВЛАСНОСТІ, ТИПИ, ФОРМИ І ВИДИ ВЛАСНОСТІ

Сутність власності

Вивчення господарського ладу тієї чи іншої країни неминуче ставить перед дослідником корінне питання: кому належить економічна влада, хто розпоряджається суспільним багатством. Суть цієї влади полягає в характері привласнення засобів виробництва і його результатів. Тому, щоб з'ясувати природу та економічну структуру того чи іншого суспільства, необхідно передусім розкрити зміст існуючої системи відносин власності.

Відносини власності виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Привласнення означає відношення людей до певних речей, як до своїх.

Спочатку відносини власності виступали у формі певних історичних звичаїв. З виникненням держави стали розроблятися юридичні закони, котрі визначали, за якими правовими нормами привласнюється і розподіляється суспільне багатство між різними суб'єктами (окремими громадянами, соціальними групами, класами, державою). Правові відносини власності виражаються в закріпленні за різними суб'єктами прав володіння, користування і розпорядження. Стаття 2 Закону України «Про власність» так трактує право власності: «Право власності — це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження майном».

Отже, відносини власності втілюються насамперед у певних юридичних нормативних актах. Але власність — це не лише юридична, а й економічна категорія. Причому остання є визначальною: саме економічні відносини власності детермінують їхню юридичну форму. Взаємозв'язок тут такий: економічні відносини — базисні, юридичні — надбудовні.

Власність в економічному сенсі являє собою складну систему господарських відносин, які існують у виробництві. Ця система включає в себе такі групи відносин:

- а) відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів;
- б) відносини господарського використання майна;
- в) економічні форми реалізації відносин власності.

Розглянемо ці відносини більш конкретно. Насамперед зазначимо, що речовий зміст власності становлять переважно матеріальні блага — предмети природи або продукти людської праці. Проте речі самі по собі — це не власність, так само як золото чи срібло за своєю природою не є грошима. Благородні метали перетворилися в гроші лише за певних виробничих відносин. Це ж стосується й відносин власності. Звичайно, об'єктом власності є речі. Але власність як економічна категорія — не річ, а система економічних відносин між людьми з приводу привласнення речей.

Характер цих відносин на різних етапах суспільного розвитку складався не однаково. Для його характеристики важливо розрізнити типи, форми і види власності.

Власність: типи, форми та види

Історії відомі два основних типи власності — приватна і суспільна. Приватна характеризується тим, що засоби виробництва, а отже і вироблений продукт, належать приватним особам. Вони можуть привласнювати продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють приватну власність трудову і нетрудову, що має вирішальне значення для характеристики різних форм приватної власності: дрібнотоварної, рабовласницької, феодальної, приватно капіталістичної.

Говорячи про трудовий і нетрудовий характер приватної власності, необхідно звернути увагу на таке: в економічній літературі (особливо марксистській) нетрудові доходи розглядаються як такі, що не відповідають принципам соціальної справедливості. Однак таке твердження не завжди може бути достовірним, тому вимагає деякого пояснення.

Звичайно, з самого початку привласнення мало трудовий характер. Адже

привласнювати можна лише те, що задовольняє певні людські потреби. Людина своєю працею перетворювала дані природою предмети у такі, які вона могла споживати, а отже, і привласнити. Отже, саму по собі працю можна представляти як процес привласнення.

З цих міркувань випливає, що в тих суспільствах, де переважає ручна фізична праця, нетрудові доходи справді означають експлуатацію. Такими є, наприклад, рабовласницьке і феодальне суспільства. Доходи рабовласників і феодалів — це нетрудові доходи, які вони одержують в результаті експлуатації рабів і кріпаків.

В цивілізованому суспільстві, де переважає високомеханізоване та автоматизоване виробництво, нетрудові доходи не завжди мають соціально несправедливий характер. Справа в тому, що застосування капіталу підвищує продуктивну силу працівника. Як зазначає П. Самуельсон, капітал має «власну продуктивність». Тому той дохід, що походить від капіталу, логічно має привласнюватися власником капіталу. Якщо, наприклад, за рахунок коштів акціонерів здійснена технічна реконструкція підприємства і завдяки цьому зросли його доходи, то останні мають виплачуватись у формі дивідендів власникам акцій.

Суспільній власності притаманне спільне привласнення засобів виробництва і виробленого продукту. Її можна представити у двох основних видах: як власність народу в цілому і як власність окремих колективів. Реально ж у господарській практиці вона виступає в формах державної і колективної власності.

Донедавна в економічній літературі приватна і суспільна власність розглядалися як антиподи, тобто такі, що заперечують одна одну і не можуть разом співіснувати. Навіть і сьогодні подібні міркування інколи висловлюються в окремих працях. Наприклад, у навчальному посібнику «Основи підприємницької діяльності» за редакцією проф. В. М. Власової зазначається, що «відносини власності можна представляти як два полюси, на одному з яких — приватна власність, а на іншому — суспільна власність».¹

¹ Основи предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Под ред. Проф. В.М. Власовой. – М.: 1995.

Подібне протиставлення двох типів власності не можна визнати правомірним. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою переконливо доводить, що в цивілізованому суспільстві поруч існують різні типи і форми власності, доповнюючи одна одну і урізноманітнюючи та збагачуючи економічне життя. В кожному суспільстві є галузі, які можуть успішно розвиватися переважно на основі приватної власності: це, в основному, сфера обслуговування населення. Сучасна індивідуалізація виробництва також більшою мірою зорієнтована на приватну власність. Водночас технологічний процес окремих галузей вимагає їх усупільнення в рамках держави або окремого колективу (залізниця, транспорт, зв'язок та ін.).

Свого часу в нашій країні протиставлення приватної і суспільної власності дуже негативно позначилося на господарській практиці. Пряме насильне усунення приватних форм господарювання стало відчутним фактором гальмування економічного розвитку. Таким чином, приватну і суспільну власність не варто протиставляти, не слід також вважати, що одна з них більш прогресивна, а інша — регресивна. Прогресивний економічний розвиток завжди передбачає взаємодію цих двох типів власності. Водночас не заперечує того, що одна з них може бути переважаючою в окремі періоди і етапи розвитку людського суспільства.

Відносини власності також виникають у процесі господарського використання певного майна. Це особливо має місце тоді, коли власник засобів виробництва сам не веде господарську діяльність. Він надає можливість іншим особам володіти його майном на конкретних умовах. Тоді між власником і підприємцем виникають відносини використання майна. Підприємець одержує юридичне право на володіння і користування чужою власністю. Прикладом цього може бути оренда — договір про надання за певну плату майна якогось власника для тимчасового користування іншим особам. Аналогічні відносини виникають на державних підприємствах — між державою як власником засобів виробництва і трудовими колективами, при концесії, в акціонерних товариствах і кооперативах тощо.

Власність економічно реалізується, коли приносить дохід її суб'єкту. Такий дохід може бути виражений прибутком, різного роду платежами. Наприклад, в умовах оренди призначається орендна плата, при концесії — платежі, або встановлюється частка прибутку, яку тимчасово виплачують господарі власнику. Держава також реалізує свою власність через систему податків і платежів

Власність у системі економічних відносин

Відносини власності охоплюють весь господарський процес і, природно, пронизують відносини з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ і послуг. Тобто вони охоплюють надто великий спектр економічних відносин. І не лише економічних. З проблемами власності ми стикаємося щоденно протягом всього життя. В основі численних конфліктів — від дрібної лайки в транспорті до світової війни — лежить невміння або небажання розмежувати «моє» і «чуже». Результатом невизначеності поняття «наше» є безгосподарність. Отже, «моє», «чуже», «наше» охоплюють багато сторін суспільного життя. Виходячи з цього іноді ставлять знак рівності між власністю і виробничими відносинами в цілому, цілковито їх ототожнюють.

Дане тлумачення власності не можна визнати правомірним. Воно не враховує тієї обставини, що в системі виробничих відносин кожного суспільства поряд з елементами, що безпосередньо характеризують привласнення людьми певних благ, є елементи, пов'язані з привласненням речей опосередковано, в кінцевому підсумку. До таких належать, наприклад, значна частина організаційно-економічних відносин з приводу концентрації, спеціалізації, кооперації, конкуренції, взаємодопомоги, обміну виробничим досвідом тощо.

У цих і багатьох інших випадках економічні відносини не пов'язані з поточним споживанням речей тим чи іншим власником. Вони залежать від власності, визначаються нею, але самі не є власністю. Отже, власність — не

єдиний елемент економічного базису суспільства; її не можна ототожнювати з усією системою економічних відносин. Яке ж місце вона посідає в цій системі?

Власність — це ядро системи виробничих відносин, серцевина кожного суспільного способу виробництва, її називають ще основним, визначальним виробничим відношенням.

При цьому мається на увазі таке:

по-перше, власність визначає характер функціонування не лише соціально-економічних, а й організаційно-економічних відносин. Наприклад, за умов суцільного удержавлення власності немає умов для розвитку підприємництва, маркетингової організації господарства тощо;

по-друге, власність визначає цілі й мотиви розвитку виробництва;

по-третє, будь-які докорінні зміни в економічних відносинах мають починатися з відповідних перетворень у відносинах власності. Без цього не можна досягти скільки-небудь істотних зрушень у господарському житті.

Як живий організм людини відштовхує й поглинає чужорідні тіла, так і економічна система не сприймає часткових нововведень, розчиняє їх у своєму середовищі. Зламати адміністративно-командну систему управління можна було лише шляхом позбавлення її власності.

Оскільки власність — це основне економічне відношення, то, очевидно, з її аналізу слід починати вивчення економічного ладу кожного суспільства.

§ 2. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ У ЗМІШАНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Особливості приватно-капіталістичної власності

Суспільний лад, який прийшов на зміну феодалізму, спочатку називався розпливчато й не досить зрозуміло — «громадянське суспільство». Французькі історики, які описували Велику французьку революцію, відкрили класи, і тоді новий суспільний лад стали називати «буржуазним» — за назвою панівного класу. З появою наукових праць А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, які розкрили суть капіталу як основного економічного відношення буржуазного ладу, це суспільство дістало назву, яка вживається й досі, — «капіталізм».

Основу економічної системи капіталізму становить приватнокапіталістична власність. Ця форма власності докорінно відрізняється як від рабовласницької, так і від феодальної, а також від приватної власності дрібних товаровиробників.

У рабовласницькому суспільстві не лише засоби виробництва, а й сам виробник були власністю господаря. Останній міг безкарно вбити свого раба, як міг зламати будь-яку річ, що належала йому. Раба в Стародавньому світі вважали знаряддям, здатним говорити, або живим товаром. Існувала відкрита експлуатація.

За феодалізму встановлюється інша форма приватної власності — повна власність на землю і неповна на працівника виробництва, тобто кріпосного селянина, якого феодал не міг убити, але міг продати й купити. Кріпосний селянин володів дрібними знаряддями виробництва. Основною формою реалізації феодальної власності, як і за рабства, була відкрита експлуатація.

У дрібному товарному виробництві приватна власність на засоби виробництва базується на особистій праці їхнього власника. У цьому її відмінність від усіх інших форм приватної власності.

За капіталізму на ранніх етапах його розвитку існувала повна індивідуальна приватна власність на засоби виробництва, які концентрувалися

в руках не багатьох капіталістів. Безпосередні виробники — трудящі — були позбавлені засобів виробництва, а отже, і засобів існування.

Робітничий клас юридично є вільним класом. Робітника капіталіст не може ні купити, ні продати, ні примусити працювати на себе. Але щоб одержати засоби для утримання себе і своєї сім'ї, він мусить сам добровільно найматися на капіталістичну фабрику і там зазнавати експлуатації. Отже, капіталістична експлуатація базується не на прямому насильстві, як це було за рабства й феодалізму, а на економічному примусі до праці.

Природно, виникає питання, чи мали місце відносини експлуатації в суспільстві, яке ми називали соціалістичним. Звичайно, соціалістична ідея передбачала побудову суспільства повної справедливості й рівності в економічних відносинах між людьми. Однак реалізована вона не була. За умов командно-адміністративної системи управління, властивої колишнім соціалістичним країнам, між бюрократичним апаратом і трудящими існували відносини експлуатації. Причому останні, як свідчить практика, тією чи іншою мірою можуть поєднувати в собі різні риси експлуатації, які були відомі раніше.

Матеріальна основа виникнення відносин експлуатації криється в самому виробництві, а саме: у здатності робітника створювати додатковий продукт. З давніх-давен людина здатна була виробляти більше продуктів, ніж необхідно для її існування. В цьому простому факті закладена можливість експлуатації людини людиною: робітник спроможний своєю працею утримувати не лише себе, а й іншого.

Постійний і змінний капітал

Капіталіст може одержувати доходи лише тому, що він є власником капіталу. Будь-який виробничий процес починається з авансування певних грошових коштів на придбання факторів виробництва. Отже, спочатку капітал виступає в грошовій формі (*G*), потім перетворюється в елементи виробництва

(*B*), засоби виробництва (*ЗВ*) і робочу силу (*РС*). Його рух здійснюється за такою формулою:

$$\begin{array}{l} \nearrow PC \\ \Gamma - T \\ \searrow ЗВ \end{array} \quad \dots B \dots T' - \Gamma'$$

У скороченому вигляді ця формула має вираз:

$$\Gamma - T - \Gamma'$$

Це — загальна формула капіталу.

Частина капіталу, яка виступає у формі засобів виробництва, називається постійним капіталом (*c*). Інша частина, що витрачається на купівлю робочої сили, — це змінний капітал (*v*). Загальну вартість авансованого капіталу можна виразити формулою:

$$K = c + v.$$

Дві частини капіталу відіграють неоднакову роль у процесі виробництва. Постійний капітал переносить свою вартість на готовий продукт. Наприклад, якщо на кондитерській фабриці протягом якогось періоду витрачається цукру на 20 тис. дол., то вся ця сума включається в ціну готової продукції — цукерок, тортів тощо. Постійний капітал не збільшує існуючої вартості, тому він не може бути джерелом додаткової вартості.

Змінний капітал, представлений функціонуючими працівниками, створює нову вартість, у тому числі додаткову. Наприклад, на вгаданій вище фабриці фонд заробітної плати робітників протягом місяця становить 10 тис. дол., а вони виробляють продукції (після відрахування перенесеної вартості постійного капіталу) на суму 40 тис. дол. Додаткова вартість становитиме 30 тис. дол.

Додаткова вартість — це вартість, створена працівниками понад вартість робочої сили і безкоштовно привласнена власником засобів виробництва. Виходячи з цього, вартість товару (W) можна виразити так:

$$W = c + v + m ,$$

де c — постійний капітал;
 v — змінний капітал;
 m — додаткова вартість.

Природу додаткової вартості тривалий час виявити не вдавалося. Вперше до її наукового обґрунтування підійшов А. Сміт. Він є родоначальником трудової теорії вартості. Виходячи з того, що вартість створюється працею, Сміт виникнення додаткового доходу пов'язував з купівлею-продажем живої праці. Проте тут же виникає проблема: як можна продати працю, коли вона є не предметом, а процесом.

Найглибше обґрунтування суті додаткової вартості дав Карл Маркс. Він показав, що на капіталістичному ринку з'являється особливий товар — робоча сила, власником якого є робітник.

Робоча сила — це прихована (потенційна) здатність до праці, а не сама праця. Щоб краще це зрозуміти, наведемо аналогію, зрозумілу кожній людині, яка хоч раз відчувала голод: здатність шлунка перетравлювати їжу і сам процес перетравлювання — не одне й те саме. Так і здатність до праці ще не є працею, щоб вона відбулася, робітникові необхідно попередньо продати «робочі руки» тим, у кого є засоби і предмети праці, — капіталістам.

Товар «робоча сила», як і будь-який інший товар, має дві властивості: вартість і споживну вартість. Вартість товару «робоча сила» визначається вартістю матеріальних і духовних благ, необхідних для нормального відтворення робочої сили і робітника як і. особистості, а також для утримання його сім'ї. Споживна вартість даного товару полягає в його здатності виробляти додаткову вартість.

На капіталістичному підприємстві робочий день ділиться на дві частини: необхідний робочий час, протягом якого відтворюється вартість робочої сили, і додатковий, коли створюється додаткова вартість.

Проілюструємо це за допомогою такого умовного прикладу. На підприємстві робочий день становить 8 год., протягом яких виготовляються дві одиниці товару А. Денна вартість товару «робоча сила» дорівнює 10 дол. Якщо робочий день ділиться на дві рівні частини по 4 год — необхідний і додатковий час, то виробництво товару А матиме такий вигляд:

| | 4 год (перша половина дня) | 4 год (перша половина дня) |
|-------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Амортизація | 3 дол. | + 3 дол. |
| Сировина | 20 дол. | + 20 дол. |
| Зарплата | 10 дол. | + 10 дол. |
| | 33 дол. | 33 дол. |

За день — амортизація — 6 дол., сировина — 40 дол., зарплата — 10 дол., додаткова вартість — 10 дол.

Відношення додаткової вартості до змінного капіталу є нормою додаткової вартості (m'). Вона визначається за формулою:

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

Розуміння суті експлуатації необхідне кожному для того, щоб можна було відрізнити її від іншої системи економічних відносин, визначити своє місце в економічному ладі суспільства, обґрунтовано боротися проти експлуатації, де б вона не виникала.

Індивідуальна приватно-капіталістична власність була пануючою на ранніх етапах розвитку капіталізму. Це був період розвитку вільної конкуренції. Його завершення припадає на першу чверть XIX ст.

Державна власність

У міру економічного прогресу поступово зростає значення інших форм власності. Так, сьогодні в США окремим приватним особам належить всього 10—15% капіталу. Водночас збільшується частка державної власності. Це — форма капіталістичної власності на засоби виробництва, за якої володарем їх виступає капіталістична держава. Так, у ФРН на державний сектор припадає 98% видобутку кам'яного вугілля, 70% виробництва електроенергії, 93% залізничних і 100% авіаційних перевезень, близько 170% виплавки алюмінію, понад 40% суднобудування, 11% — виплавки сталі, значна частина виробництва автомобілів. Приблизно такі ж дані характерні й для Англії, Австрії, Італії, Франції.

Державна власність, крім виробничих підприємств та інфраструктури, включає рухоме й нерухоме майно, необхідне для функціонування адміністрації, армії, поліції; фонди соціальної інфраструктури — освіти, соціального забезпечення, охорони здоров'я тощо; засоби державно-кредитної системи.

Як показує досвід капіталістичних держав, є **дві основні причини, що викликають необхідність державного підприємництва:**

по-перше, намагання ліквідувати слабкі ланки в структурі національної економіки. Наприклад, після Другої світової війни найслабшими ланками англійської економіки були транспорт і енергетика. Вони вимагали великих капіталовкладень з тривалим строком обороту коштів, що робило їх малопривабливими для приватного капіталу. Націоналізувавши ці галузі, держава взяла на себе всі обов'язки щодо їх технічного переозброєння і розвитку;

по-друге, бажання прискорити науково-технічний прогрес. Розробка і створення дослідних зразків машин і технологічних ліній стали справою дорогою і ризикованою, тому фірми не завжди наважуються вкладати кошти в ті напрями наукових досліджень, успіх і вигідність яких не гарантовані. Держава, виступаючи ініціатором технічного прогресу, бере на себе величезні

затрати, пов'язані з ризиком втрати вкладених капіталів. Так, наприклад, була створена атомна промисловість у США, Великобританії, Франції. Розвиток державної власності, як буде показано нижче, має суперечливий характер. Проте це не заперечує того факту, що сучасна розвинута країна є крупним власником.

Кооперативна власність

Поряд з державною широкого розвитку набула також кооперативна форма власності. Це — колективна власність кооперативів, що виникають на ґрунті добровільного усупільнення їхніми членами всіх або частини належних їм засобів виробництва, а також грошових внесків (паїв). Спочатку кооперативні підприємства виступали у формі споживчих і постачально-збутових. Вони будувалися на основі пайових внесків. Вперше споживчий кооператив був створений в Англії в 1844 р. під назвою «Товариство справедливих рочдельських піонерів». Основними його принципами були: торгівля лише доброякісними товарами; продаж товарів за готівковий розрахунок за середніми цінами; розподіл прибутку між членами пропорційно їхнім закупкам; поступове нагромадження паю, що оплачується незначним процентом; рівність голосів незалежно від придбаних паїв.

Закупівельно-збутові кооперативи — це об'єднання дрібних товаровиробників. Вони ставили за мету організувати вигідніший збут продукції членів кооперації, спільну закупку сировини і знарядь виробництва, а також предметів особистого споживання.

Пізніше створюється широка мережа кооперативних підприємств, їх сьогодні можна кваліфікувати як кооперацію виробничу, житлову, кредитну, споживчу, промислову, збутову, сільськогосподарську, постачальну.

Кооперативні форми діяльності — невід'ємна частина господарського життя більшості країн. За деякими оцінками, сьогодні в усьому світі діє близько 1 млн кооперативних організацій понад 120 видів, які об'єднують приблизно 600 млн чоловік.

Найміцніші економічні позиції в кооперативній сфері діяльності капіталістичних країн належать сільськогосподарським кооперативам, тобто самодіяльним організаціям фермерів, які об'єднуються для спільного виробництва і переробки сільськогосподарської продукції або для забезпечення економічних потреб їхніх індивідуальних господарств. Так, у середині 80-х років у країнах Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) на фермерські кооперативи припадало більше половини сумарного обороту кооперативного сектора економіки.

Сьогодні в країнах Скандинавії кооперативи реалізують на внутрішніх і зовнішніх ринках до 80%, а в Японії — понад 90% товарної продукції аграрного сектора. В Нідерландах цей показник дорівнює 60—65%, у ФРН, Франції та Іспанії — 50—52%, у США, Великобританії, Італії та Бельгії — 30%.

Нерідко кооперативи є домінуючими не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках. Наприклад, у Франції, Італії, Португалії та ФРН, виноробство яких значною мірою визначає кон'юнктуру на світовому ринку вина, 35—46% (у Франції до 70%) його виробництва і збуту здійснюють кооперативи.

Важливою діяльністю кооперативів є виробниче постачання фермерських господарств. Так, на закупівельно-постачальні кооперативи у країнах ЄС припадає приблизно 50% обсягу поставок товаровиробникам необхідних їм засобів виробництва. У таких країнах, як Норвегія, Фінляндія, Швеція цей показник дорівнює приблизно 60%, а в США — 26% .

Звичайно, кооперативам нелегко вести виробничу діяльність, конкуруючи з монополіями. Однак за багаторічну свою історію вони змогли корінитися, створити розгалужену систему з міцною матеріально-технічною базою, розвинутою інфраструктурою і стійкими виробничими зв'язками.

Корпоративна форма

Серед різних форм капіталістичної власності особлива роль належить корпоративній формі, фактично всі крупні корпорації будуються на акціонерних засадах. Акціонерний капітал виник ще в період капіталізму вільної конкуренції. Вже тоді розміри окремих капіталів виявилися недостатніми для створення таких крупних підприємств, як залізниці, канали, морські порти, гігантські заводи, електростанції тощо. Тому капіталісти стали об'єднувати свої капітали шляхом створення акціонерних товариств.

Акціонерне товариство — це одна з організаційних форм капіталістичного підприємства, створеного шляхом об'єднання індивідуальних капіталів, а також залучення коштів різних верств населення, що купили акції цього товариства.

Акція являє собою цінний папір, свідоцтво про вкладення певного паю в капітал акціонерного товариства. Дохід, що виплачується за акцію, називається **дивідендом**, а ціна, за якою акція продається, — **курсом акцій**. Останній не залежить від номінальної ціни акції. Його можна визначити за такою формулою:

$$\text{курс акції} = \frac{\text{дивіденд}}{\text{норма банківського відсотка}} * 100\%$$

Наприклад: номінальна ціна акції — 150 дол., дивіденд — 10 дол., норма банківського відсотка — 5% . Отже,

$$\text{курс акції} = (10 \text{ дол.} / 5\%) 100\% = 200 \text{ дол.}$$

Різниця між нормою дивіденда і нормою позичкового відсотка використовується засновниками акціонерних товариств для привласнення так званого засновницького прибутку. Існують два способи отримання засновницького прибутку.

Перший спосіб

| | | |
|--|---|---------------|
| Капітал, вкладений у підприємство | — | 100 тис. дол. |
| Число випущених акцій | — | 1000 шт. |
| Норма банківського відсотка | — | 5% |
| Дивіденд | — | 10 дол. |
| Курс акції | — | 200 дол. |
| Курс усіх акцій | — | 200 тис. дол. |
| Засновницький прибуток: 200 тис — 100 тис. = | | 100 тис. дол. |

За такого способу засновникам необхідно мати великий власний капітал для організації підприємства.

Другий спосіб

| | | |
|----------------------------------|---|---------------|
| Майбутній дивіденд | — | 10 дол |
| Норма банківського відсотка | — | 5% |
| Кількість випущених акцій | — | 200 тис. шт. |
| Капітал, вкладений у виробництво | — | 100 тис дол |
| Засновницький прибуток | — | 100 тис. дол. |

Цей спосіб отримання засновницького прибутку більше поширений, ніж перший.

Управляють акціонерним товариством ті, хто володіє контрольним пакетом акцій. Це – така кількість акцій, яка забезпечує більшість голосів на зборах акціонерів (приблизно 2,0—25% всіх акцій товариства).

Інколи випускаються акції, що мають 5—10 голосів кожна. Таких акцій кожна має 2 – 5%, щоб володіти контрольним пакетом. Акціонерне підприємство — дещо інша форма капіталістичної власності порівняно з індивідуальною. Вона значною мірою передбачає демократизацію капіталу. Звичайно, влада фінансового капіталу тут не зменшується, а навпаки, зростає. За допомогою «системи участі» (через володіння контрольним пакетом акцій

різних компаній) крупні фінансові групи одержують можливість контролювати діяльність багатьох фірм і компаній.

Однак важливо й інше. Останнім часом значно зростає частка робітників в акціонерному капіталі. І це не випадково. Розрахунки, проведені в середині 60-х років спеціалістами адміністрації штату Нью-Йорк, показують, що ті компанії, де частина акціонерного капіталу належить працівникам, у середньому в 1,5 разу прибутковіше за звичайні. Тому в США активно реалізуються плани участі робітників у власності компанії, їхня мета – створити спеціальний фінансовий механізм купівлі робітниками акціонерного капіталу компанії.

На здійснення такого плану банк надає кредит. Кошти надходять власникам компаній, які в свою чергу передають відповідну кількість акціонерного капіталу в особливий фонд, яким керує спеціально призначений управляючий, що представляє інтереси робітників. У 1990 р. понад 10 млн американських робітників, або приблизно чверть зайнятих у корпораціях США, брали участь у зазначених «планах». Такі «плани» мають сьогодні понад 10 тис американських компаній, причому в 1,5 тис. з них робітникам належить більш як половина акціонерного капіталу.

Частина акціонерних підприємств перетворюється в справді народні підприємства. В США є чимало прикладів викупу підприємств робітниками з метою попередження втрати робочих місць. Сьогодні в США 9% промислових підприємств передано робітникам, вони виробляють 10—12% від загального обсягу продукції.

Таким чином, сучасна капіталістична власність — далеко не та, про яку писав К. Маркс. Капіталістична власність стала державною, кооперативною, акціонерною, народною.

Модифікація основної суперечності й основного економічного закону капіталізму

У зв'язку з цим слід по-новому підійти до розгляду основної суперечності капіталізму. Як відомо, К. Маркс її сформулював як суперечність між суспільним характером виробництва і приватним привласненням. За сучасних умов змінилася друга частина суперечності: привласнення стало груповим — корпоративним, колективним і загальнодержавним. Це — вже не приватне привласнення. Тому основну суперечність капіталізму треба шукати між розвитком суспільного виробництва і відповідним удосконаленням різних форм привласнення в межах капіталістичного ладу.

Модифікується також дія основного економічного закону капіталізму. Цей закон, як відомо, визначає мету виробництва і засоби її досягнення. Його суть, за К. Марксом, полягає у виробництві максимальної додаткової вартості шляхом експлуатації найманих робітників.

За сучасних умов мета виробництва зводиться до максимізації дивіденду за акціями, а це передбачає вже ефективне ведення господарства (останнє в умовах НТП вступає в суперечність з методами посилення експлуатації). Дивіденд — це вже не додаткова вартість, що виражає експлуатацію найманої робочої сили, а показник ефективності виробництва. Крім того, для крупних фінансових груп на передній план висувається не прибуток, а стабільний капіталістичний лад. Тому, якщо вважати, що основна мета виробництва виражає інтереси панівного класу, то можна зробити висновок, що основною метою суспільного виробництва дедалі більше стає відтворення основного виробничого відношення, а саме, відтворення стабільної капіталістичної системи.

§ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ ФОРМ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Суспільна власність

В Україні, як і в інших республіках колишнього Радянського Союзу, тривалий час, аж до початку 30-х років, перевага надавалася суспільній власності в її двох основних формах — державній і колгоспно-кооперативній.

Державна власність хоч і є на сьогодні переважаючою, все ж її питома вага останнім часом істотно зменшилася як в основних фондах, так і у валовому суспільному продукті.

Необхідно зазначити, що соціальні перетворення в Україні, як і в інших республіках колишнього Союзу, ґрунтувалися на помилкових, догматичних уявленнях про суть суспільної власності. Назвемо основні з них.

По-перше, за марксистсько-ленінською теорією, що була пануючою, встановлення суспільної власності на засоби виробництва саме по собі відкриває простір для розвитку продуктивних сил. І дійсність (досить високі темпи зростання промислового виробництва в 30-ті роки, післявоєнна відбудова народного господарства за порівняно короткі строки) немовби підтверджувала справедливість такого уявлення. При цьому намагалися не звертати уваги на нездорове підґрунтя досить високих темпів індустріального розвитку, на використання таких засобів їх забезпечення, які не можуть бути властивими цивілізованому суспільству. Однак подальші роки розвіяли ілюзії щодо темпів і якості економічного зростання.

По-друге, вважалося, що відчуження трудящих від засобів виробництва, створюваного ними продукту й управління виробництвом, яке властиве експлуаторським формам власності, усувається встановленням суспільної власності на засоби виробництва. Проте на початку 80-х років відчуження трудящих від засобів виробництва, від привласнення продукту й управління досягло таких розмірів, що стало незаперечним: воно може виникати й на ґрунті суспільної власності, якщо не винайдені необхідні форми її реалізації

саме як суспільної.

По-третє, головна помилка полягала в твердженні, що держава має опосередковувати якомога більше, а в ідеалі — всі процеси привласнення. Вважалося, що соціалістична власність виступає в двох основних формах — державній і колгоспно-кооперативній, причому роль провідної форми надавалася державній власності, а колгоспно-кооперативна мала «влитися» у державну. Це означало, що реальним суб'єктом привласнення поступово ставала держава. Інші учасники суспільного виробництва отримували свою частку виготовленого продукту лише після того, як держава, зосередивши у своїх руках ресурси і продукт, перерозподіл їх за власними міркуваннями.

Одержавлення процесів привласнення неминуче вело до удержавлення процесу управління: управляв той, хто мав у своєму розпорядженні ресурси. Кількість господарських питань, що вирішувалися на рівні держави, неухильно зростала, а трудові колективи дедалі більше відсторонялися від них. Економічні зв'язки між підприємствами могли встановлюватися лише на державному рівні. Питання: що, як і для кого виробляти, також доводилися до підприємств «зверху»; нормативи оплати праці формувалися державним апаратом і міністерствами.

Загалом практичне втілення теоретичних догм щодо суспільної власності не могло не призвести до відчуження трудящих та їхніх колективів від суспільного багатства й управління ним, надмірного зростання ролі держави в системі господарювання, розширення масштабів перерозподільчих процесів в економіці, абсолютизації адміністративних методів господарювання, обмеження самостійності підприємств, намагання звести всі форми господарювання до однієї — державної.

Для реалізації такого намагання, як показав досвід, не обов'язково утискувати (як було, наприклад, з особистим підсобним господарством) які-небудь форми власності або оголошувати, скажімо, кооператив державним підприємством (так сталося з багатьма колгоспами й промисловою кооперацією). Можливий і опосередкований шлях одержавлення, коли принципи управління державним підприємством поширюються на інші форми

господарювання. Саме так були знищені кооперативні засади в колгоспах й особливо в споживчій кооперації.

Монополія породжувала паразитизм і загнивання. Це проявилось в таких явищах:

1. Одержавлення власності призвело до ігнорування особистих інтересів. Незаперечним, по суті стало те, що суспільна власність — власність усіх, але нікого зокрема, що соціалістичне виробництво існує для задоволення потреб усіх, але нікого зокрема. Економічний розвиток здійснювався під гаслом побудови світлого майбутнього для всіх, хоч логічніше було б спочатку побудувати його для кожного, а потім для всіх.

2. Одержавлення власності породжувало відчуження від неї трудящих; вони втрачали почуття господаря, а водночас і заінтересованість у раціональному використанні народного багатства, що неминуче призводило до величезних втрат у суспільстві. При цьому необхідно розрізнити зв'язок «відчуження — привласнення» за умов приватної і суспільної власності. За приватної власності відчуження обов'язково пов'язане з привласненням: якщо від однієї особи щось відчужують, то хтось інший обов'язково привласнює це «щось».

За суспільної власності те, що відчужується, являє собою суспільний продукт і витрачається на суспільні потреби. Однак нерідко це виявляється в колосальних надлишкових витратах (грандіозні будови, які не дають народногосподарського ефекту, втрати і псування продукту після його виробництва, які інколи досягають 40% і більше, тощо). Все це, звичайно, породжує байдужість до суспільної власності, ставлення до неї, як до нічиєї.

3. На перший погляд здається, що держава виражає інтереси всього народу, тому й свою власність використовує для задоволення загальнонародних потреб. Однак у будь-якому суспільстві існує державний апарат, тобто певне коло людей, які, виступаючи від імені суспільства, мають можливість самостійно, на свій розсуд вирішувати його справи й управляти іншими людьми. За даних умов індивідуальні, корпоративні інтереси конкретних осіб державного апарату можуть набути самодостатнього значення,

в результаті відбудеться підміна загальнонародних інтересів індивідуальними й корпоративними. Це свідчить про те, що державна форма власності за нерозвинутої демократії (і політичної, й економічної) приховує в собі можливість появи під вивіскою загальнонародної власності елементів корпоративного та індивідуально-егоїстичного привласнення. Дані процеси багаторазово посилюються тією обставиною, що від імені держави на практиці виступають міністерства, відомства та їхні численні органи, які мають свої особливі інтереси, здатні піднятися над суспільними.

Необхідність різноманітних форм власності

Одержавлення власності, що здійснювалося в нашій країні, не мало наукового підґрунтя і суперечило потребам суспільного розвитку. Об'єктивною необхідністю є існування різноманітних форм господарювання, а отже, і форм привласнення. Причини цього такі:

по-перше, сьогодні рівень розвитку продуктивних сил і усупільнення виробництва в різних секторах народного господарства неоднаковий. Ще зберігаються стійкі й значні розриви в технічному рівні на окремих підприємствах, у різних галузях, регіонах, умовах праці тощо. Недарма інколи говорять про технологічну багатоукладність сучасної економіки. Все це неминуче зумовлює різноманітність форм господарської діяльності, ускладнює структуру відносин власності.

По-друге, у міру розвитку НТП відбуваються два взаємозв'язані процеси — концентрація й диференціація. Усупільнення виробництва в економічній літературі пов'язується переважно з концентрацією виробництва, а отже, й усупільненням привласнення. Однак при цьому упускається досить важливий момент, а саме те, що НТП не лише не згортає, а навпаки, посилює диференціацію, відгалуження, а також виникнення нових підприємств і виробництв. У результаті структура виробництва перебудовується, ускладнюється, виникають нові відносно самостійні ланки. Відкриваються

можливості для дрібного виробництва та індивідуальної трудової діяльності. Все це не може не урізноманітнювати як суб'єкти, так і форми власності.

Даний висновок підтверджується і досвідом розвинутих капіталістичних країн, який свідчить, що НТР не лише не виключає різноманітності форм господарювання, а й, навпаки, вимагає підтримання такої різноманітності. Отже, різноманітність форм привласнення і господарювання — потреба не лише сьогодення, а й завтрашнього дня, що означає загальність принципу різноманітності.

Таким чином, уявлення про те, що суспільна власність має лише одну (державну) форму реалізації, суперечить загальним законам економічного розвитку. Саме так слід оцінювати здійснюваний протягом багатьох десятиліть курс на одержавлення власності. Крім того, трагічним фактором в історії нашої країни стало і надзвичайне перебільшення ролі вольового моменту у створенні форм власності. Наслідком цього волюнтаризму стало виникнення відповідного апарату, його бюрократизація і дедалі зростаюча влада бюрократії, котра намагалася надолужити своєю могутністю й активністю недостатність об'єктивних умов усупільнення виробництва.

Все це свідчить про те, що відносини власності в нашій країні мають бути докорінно перебудовані.

Форми власності в народному господарстві України

За умов демократизації економіки і формування ринку відбуваються істотні зміни у відносинах власності. Ці зміни ґрунтуються на прийнятих Верховною Радою України законах «Про власність», «Про приватизацію майна державних підприємств», «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)», «Про приватизаційні папери».

Зазначені закони передбачають конкретні заходи для здійснення переходу від монополії держави на привласнення засобів і результатів виробництва і на управління ним до різноманітних форм власності, передусім

Йдеться про широке роздержавлення власності і приватизацію підприємств. Що означають ці поняття? **Роздержавлення** — це перетворення державних підприємств у такі, що засновані на інших (недержавних) формах власності.

Воно означає істотне скорочення державного сектора економіки і масштабів державного втручання в економіку. Роздержавлення може здійснюватися двома шляхами: приватизації і комерціалізації державних підприємств. Під приватизацією розуміють відчуження майна, що перебуває у загальнодержавній і комунальній власностях, на користь фізичних та недержавних юридичних осіб.

Комерціалізація державних підприємств означає позбавлення невластивих державі функцій господарської діяльності і перетворення їх у самостійні господарські одиниці, які будують свою діяльність на засадах підприємництва, тобто самостійно і цілком беруть відповідальність за результати господарської діяльності.

При здійсненні приватизації виникають два питання, які мають неабияке значення як у теоретичному плані, так і для господарської практики:

1. Якою має стати частка державної власності в умовах роздержавлення власності?

2. Чи допустима приватна власність?

Ці питання були особливо дискусійними під час прийняття законів про власність. Висловлювалася думка про необхідність повної приватизації державної власності. Проте навряд чи можна визнати її розумною. Світовий досвід свідчить про те, що сучасне виробництво не може успішно розвиватися без наявності в більших чи менших розмірах державної власності і державного регулювання. Сьогодні економіка ефективно функціонує лише в тих країнах, де є сильна держава.

На наш погляд, загальна приватизація стала б таким же насильством над економікою, яким свого часу були загальна націоналізація і суцільна колективізація сільського господарства.

Виходячи з цього, суть політики роздержавлення насамперед виявляється:

по-перше, в різкому скороченні сфери державної власності за відповідного розширення інших форм власності;

по-друге, в якісній зміні самої державної власності шляхом перетворення трудових колективів державних підприємств на реальні суб'єкти власності і господарювання.

При цьому слід наголосити, що державна власність завжди має бути в оптимальному співвідношенні з іншими формами власності.

Дискусійним є питання про можливість існування приватної власності та про її межі в умовах плюралізму форм власності. Відомо, що тривалий час у марксистській літературі приватна власність вважалася несумісною з соціалістичною (усупільненою). Однак це були помилкові висновки.

Аналіз показує, що ніде в світі, в тому числі і в нашій економіці, об'єктивне підґрунтя приватної власності до кінця не зняте. Отже, вона існує й існуватиме у майбутньому.

Згідно з прийнятим Верховною Радою України законодавством про власність та розвиток підприємництва, в сучасних умовах формується нова система відносин власності, яку можна представити наступним чином.

Індивідуальна власність громадян

а) Особиста власність — формується за рахунок трудових доходів від ведення власного господарства, від коштів, вкладених у кредитні заклади, акції та інші цінні папери;

б) власність трудового господарства — це власність членів сім'ї та інших осіб, які спільно ведуть трудове господарство: майстерні, інші малі підприємства в сфері побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, житлові будинки й господарські будівлі, машини, обладнання, транспортні засоби, сировина, матеріали та інше майно, необхідне для самостійного ведення господарства;

в) власність селянського та особистого підсобного господарства.

Селянське господарство може мати у власності житлові будинки, господарські будівлі, насадження на земельній ділянці, і продуктивну й робочу худобу, сільськогосподарську техніку, транспортні засоби та інше майно, необхідне для самостійного ведення сільськогосподарського виробництва, переробки й реалізації продукції.

Вироблена продукція й одержані доходи є власністю селянського господарства і використовуються ним на свій розсуд.

Коллективна власність

- Власність орендного підприємства — це вироблена продукція, одержані доходи й інше придбане за рахунок коштів цього підприємства майно;
- власність колективного підприємства — це форма власності, яка виникає в тому випадку, коли все майно державного підприємства переходить у власність трудового колективу, викупу орендного майна або придбання майна іншими законними засобами. Майно колективного підприємства, включаючи вироблену продукцію й одержані доходи, є загальним надбанням його колективу;
- власність кооперативу — це майно, що створюється за рахунок грошових та інших майнових внесків членів кооперативу, виробленої продукції, доходів, одержаних від її реалізації, та іншої діяльності, передбаченої статутом кооперативу;
- власність акціонерного товариства. Акціонерне товариство є власником майна, створеного за рахунок продажу акцій, а також одержаного в результаті його господарської діяльності;
- власність господарських асоціацій (об'єднань). Господарська асоціація має право власності на майно, добровільно передане їй підприємствами та організаціями, а також одержане в результаті її господарської діяльності. Водночас вона не має права власності на майно тих підприємств, що до неї входять;
- власність громадських організацій. Ці організації можуть мати у

власності будівлі, споруди, житловий фонд, обладнання, майно культурно-освітнього й оздоровчого призначення, грошові засоби, акції, інші цінні папери. Тут можуть знаходитися підприємства, які створюються згідно з цілями, вказаними в їхніх статутах і за рахунок коштів цих організацій;

- власність релігійних організацій: будівлі, предмети культу, об'єкти виробничого, соціального і благодійного призначення, грошові кошти і майно, необхідне для діяльності даних організацій.

Державна власність

- Загальнодержавна власність — майно органів влади й управління: оборонні об'єкти, енергетична система; системи транспорту загального користування, зв'язку та інформації, що мають загальнодержавне значення; кошти державного бюджету; державні банки; підприємства і народногосподарські комплекси; страхові, резервні та інші фонди; культурні та історичні цінності народів; вищі й середні навчальні заклади та інше майно, що становить матеріальну основу суверенітету України й забезпечує її економічний та соціальний розвиток;
- комунальна власність — це власність адміністративно-територіальних утворень (краю, області, району). Сюди належать власність органів влади й управління, кошти місцевого бюджету, житловий фонд, комунальне господарство. У віданні місцевих органів можуть знаходитися підприємства сільського господарства, торгівлі, побутового обслуговування, транспорт, промислові, будівельні та інші підприємства й комплекси, заклади народної освіти, культури, охорони здоров'я та інше майно;
- майно державних підприємств — це те майно, яке закріплене за державним підприємством і яким воно може розпоряджатися. Воно може виступати у формі фондів, госпрозрахункового доходу, акцій та іншого майна, яке необхідне для діяльності підприємства. Сюди може

входити не лише виробниче обладнання, а й культурно-освітні та оздоровчі заклади.

Власність спільних підприємств, іноземних громадян, організацій і держав

Спільні підприємства, що створюються на території України у формі акціонерних та інших господарських товариств, мають власне майно, необхідне для здійснення діяльності, передбаченої засновницькими документами.

Також іноземні юридичні особи мають право на території України мати у власності промислові й інші підприємства, будівлі, споруди та інше майно, необхідне для здійснення ними господарської діяльності.

Іноземні держави й міжнародні організації мають право мати на території України майно, необхідне для здійснення дипломатичних, консульських та інших міжнародних відносин відповідно до міжнародних договорів і законодавства України.

Приватна власність

Законом України «Про власність» передбачено існування приватної власності. Зокрема, зазначається, що у власності громадянина можуть знаходитися: житлові будинки, квартири, дачі, гаражі, предмети домашнього господарства й особистого споживання; грошові кошти; акції, облігації та інші цінні папери; засоби масової інформації; підприємства, майнові комплекси у сфері виробництва товарів, побутового обслуговування, торгівлі, в іншій сфері підприємницької діяльності; будівлі, споруди, обладнання, транспортні засоби та інші засоби виробництва; будь-яке інше майно виробничого, споживчого, соціального, культурного та іншого призначення, за винятком окремих видів майна, яке з точки зору державної і громадської безпеки не може належати

громадянину.

Характерно, що кількість майна, придбаного громадянином відповідно до закону або договору, не обмежується. Причому приватна власність мусить мати переважно трудовий характер. З цього приводу в Законі зазначається: власність громадянина створюється й примножується за рахунок його доходів від участі у виробництві та іншого розпорядження своїми здібностями до праці, від підприємницької діяльності, ведення власного господарства й доходів від коштів, вкладених у кредитні заклади, акції, інші цінні папери, від придбання майна за спадщиною та іншими шляхами, що не суперечать закону.

В цілому структуру власності, що нині формується в Україні, представлена у таблиці.

Типи і структура власності

| Тип і структура власності відповідно до Закону України «Про власність» | Юридична форма власності | Тип і структура власності за її економічною сутністю, загальноприйнятою в ринковій економіці термінологією |
|--|---|--|
| Державна | а) загальнодержавна; б) Автономної Республіки Крим; в) комунальна (адміністративно-територіальних одиниць) | Державна |
| Колективна (групова) | а) орендна; б) трудових колективів; в) громадсько-політичних та релігійних організацій; г) кооперативна; д) корпоративна; е) господарських асоціацій (об'єднань) | Колективна (групова) Приватна (пайова) |
| Індивідуальна | а) особиста; б) трудового господарства (сімейна); в) селянського та особистого підсобного господарства | Приватна |

§ 4. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПРИВАТИЗАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Вирішальне значення для різних форм власності має приватизація державних підприємств. Законодавство України передбачає, що першочерговій приватизації підлягають об'єкти, які най більше впливають на розвиток споживчою ринку, а також ті, що нині стримують стабілізацію державного бюджету, гальмують економічний розвиток України, формування її ринкової економіки. Це — підприємства оптової і роздрібної торгівлі, житлово-комунального господарства, з переробки сільськогосподарської продукції, деревообробної, легкої промисловості, збиткові підприємства всіх галузей, законсервовані об'єкти й об'єкти незавершеного будівництва, строки введення яких вже минули, підприємства матеріально-технічного постачання.

Оцінка вартості підприємств, що приватизуються, здійснюється за відновною вартістю наявних основних фондів та оборотних коштів. При цьому ціна може встановлюватися з урахуванням потенційної рентабельності підприємства або ринкових цін на майно.

Водночас значна частина державної власності приватизації не підлягає. Вона включає: майно органів державної влади, управління, Збройних Сил; золотий і валютний фонди; державні матеріальні резерви; комплекси з виготовлення цінних паперів і грошових знаків; засоби урядового, фельд'єгерського та спеціального зв'язку; об'єкти державної метрологічної служби; національні культурні та історичні цінності; об'єкти освіти, науки, культури, що фінансуються з бюджету (ті, що належать підприємствам, можуть приватизуватися за умови збереження освітянського призначення); майнові комплекси підприємств з виготовлення зброї, наркотиків та радіоактивних речовин; атомні електростанції.

У проведенні приватизації беруть участь окремі органи, фізичні та юридичні особи. Це — суб'єкти приватизації. До них належать державні органи

приватизації, а також різного роду продавці, покупці державного майна та посередники.

Державні органи приватизації включають Фонд державного майна України та його регіональні відділення і представництва. Зазначений Фонд розробляє програму приватизації на поточний рік і прогноз на перспективу та здійснює організацію і контроль за приватизацією.

Покупцями державного майна можуть бути:

- ✓ громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства;
- ✓ юридичні особи, зареєстровані на території України;
- ✓ юридичні особи інших держав.

Можуть також створюватися товариства покупців шляхом укладання угоди про сумісну діяльність, або членами трудового колективу підприємства на основі рішення загальних зборів, на яких мають бути присутні більш як 50% працівників.

Не мають права бути покупцями органи державної влади й управління, працівники Фонду державного майна України та його регіональних відділень, а також юридичні особи, у майні яких частка державної власності перевищує 25%, та інші суб'єкти, перелік яких визначається державою.

Ініціатива щодо приватизації державного майна може виходити від Фонду державного майна України, місцевих органів приватизації та членів трудового колективу. *До посередників приватизації належать:*

- фінансові посередники — здійснюють продаж придбаних акцій на ринку цінних паперів;
- довірчі товариства — від імені, за дорученням і за рахунок власників приватизаційних паперів здійснюють представницьку діяльність з приватизаційними паперами;
- холдінги та інвестиційні фонди — акумулюють приватизаційні кошти громадян та вклади інших покупців в обмін на акції власного випуску.

Крім того, холдінги від свого імені купують з урахуванням антимонопольного

законодавства контрольні пакети акцій підприємств, що приватизуються. Інвестиційні фонди здійснюють обмін приватизаційних паперів на обмежені за розміром пакети акцій підприємств (не більше 10% акцій), що приватизуються.

Законодавчими актами визначаються також основні принципи приватизації державного майна. Це — законність, надання пільг членам трудових колективів підприємств, що приватизуються, рівність прав громадян у процесі приватизації, пріоритетне надання прав громадянам України на придбання державного майна, безоплатна передача частини державного майна кожному громадянину України, приватизація державного майна на платній основі із застосуванням приватизаційних паперів, додержання антимонопольного законодавства.

Відповідно пропонуються кілька способів приватизації різних груп об'єктів:

- викуп об'єктів малої приватизації товариствами покупців, створеними працівниками цих об'єктів. Такий спосіб приватизації не передбачає конкуренції покупців;
- викуп державного майна підприємства за альтернативним планом приватизації. Це — спосіб приватизації, за яким власником об'єкта (або його частини) стає товариство покупців, створене його працівниками згідно з розробленим власним планом, альтернативним плану, запропонованому комісією з приватизації;
- викуп державного майна, зданого в оренду. За даного способу приватизації власником об'єкта стає його орендар;
- продаж на аукціоні — спосіб приватизації, коли власником об'єкта стає покупець, який запропонував у ході аукціону максимальну ціну;
- продаж за некомерційним конкурсом. У даному випадку власником об'єкта стає покупець, котрий запропонував найкращі умови подальшої експлуатації об'єкта або за рівних умов — найвищу ціну;

- продаж за комерційним конкурсом. Тут власником об'єкта стає покупець, який запропонував найвищу ціну;
- продаж з відстрочкою платежу. Власником стає покупець котрий на конкурсних засадах здобув право оплати за придбаним об'єкт з відстрочкою платежу на три роки за умови попереднього внесення 30% його вартості;
- продаж акцій відкритих акціонерних товариств (на аукціоні, за конкурсом, на фондовій біржі). Власниками державних підприємств тут стають покупці, які на конкурсних засадах запропонували найвищу ціну за найбільшу кількість акцій.

Викупу підлягають здебільшого невеликі державні підприємства. Крупні ж підприємства приватизуються шляхом перетворення їх в акціонерні товариства. Поряд з цим значна частини державного майна приватизується безоплатно. Законом передбачається, що його питома вага не може бути менша за 40% вартості всього майна, що підлягає приватизації.


Запитання та завдання для обговорення

- 1. Один з відомих російських економістів домарксистського періоду В.О. Мілютін писав, що предметом політичної економії є не багатство взагалі, а матеріальний добробут людини. Прокоментуйте це положення.*
- 2. Чому необхідно розмежовувати типи, види і форми власності?*
- 3. Державна, акціонерна, кооперативна, народна власність в сучасному капіталістичному суспільстві: чи змінюють вони природу капіталістичного суспільства?*
- 4. Ваше ставлення до терміна «соціалізація капіталізму».*
- 5. Прокоментуйте термін «нічия власність».*
- 6. У чому полягає суть догматичних трактовок суспільної власності?*
- 7. Приватна й суспільна власність: антиподи чи єдність?*
- 8. Охарактеризуйте основні положення Закону України «Про власність».*
- 9. Розкрийте суть понять «роздержавлення» і «приватизація».*



Розділ V

***ПІДПРИЄМНИЦТВО:
СУТЬ, УМОВИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА
ЕКОНОМІЧНІ ФОРМИ
ОРГАНІЗАЦІЇ***



§ 1. СУТЬ І ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Поняття підприємництва

Умови та принципи підприємництва

Функції підприємництва

§ 2. ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ

ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Адміністративно-командна система —

антипод підприємництва

Становлення підприємництва в сучасних умовах

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. СУТЬ І ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Поняття підприємництва

Демократизація економічної системи створює можливості для розвитку різних форм господарювання, що, в свою чергу, урізноманітнює підприємницьку діяльність.

Підприємництво як система економічних відносин у вітчизняній економічній літературі до недавнього часу не розглядалося. І це не випадково. Адже командно-адміністративна система несумісна зі свободою господарювання. В економічній науці панувало вульгарне уявлення про підприємництво. Воно характеризувалося як система відносин, властивих капіталістичній економіці, як явище експлуататорське за своєю суттю. На практиці підприємництво заборонялося. Ставлення до ділових людей було дуже настороженим, а нерідко й ворожим. Що ж стосується дрібного підприємництва, то воно теж заборонялося законом і вважалося кримінально карним діянням.

Водночас зарубіжний досвід, сучасні тенденції економічного прогресу переконливо доводять, що сьогодні без винахідливих, ділових людей, без розвитку різних форм підприємницької діяльності подальший рух уперед неможливий. У сучасних умовах, коли здійснюється перехід від командно-адміністративних до економічних методів господарювання, підприємництво виступає основним напрямом удосконалення господарської діяльності і важливою умовою створення ринкового середовища.

Підприємництво передбачає конкретну діяльність підприємця. Саме тому в економічній літературі при з'ясуванні суті підприємництва значна увага приділяється характеристиці поняття «підприємець». У буржуазній політекономії це поняття з'явилося ще у XVIII ст. і з самого початку мало не однозначне тлумачення. Так, А. Сміт вважав, що підприємець — власник, котрий зважується ризикувати заради реалізації якої-небудь комерційної ідеї та отримання прибутку. Він сам планує, організовує виробництво,

розпоряджається його результатами. На думку Ж. Б. Сея, підприємець — це економічний агент, який комбінує фактори виробництва.

У пізніших концепціях австрійської школи (Й. Шумпетера; Ф. Хайєка) підприємець трактується як своєрідний соціально-психологічний тип господарника, для якого головне — аналіз і використання різноманітних ринкових можливостей, реалізацій новаторських ідей.

Сьогодні науковці визначають підприємця як суб'єкта пошуку й реалізації нових можливостей у генеруванні та освоєнні новаторських ідей, розробці якісних продуктів і технологій, здійсненні нововведень та опануванні перспективними факторами розвитку, відкритті прогресивних способів обслуговування споживачів і нових сфер прикладання капіталу. Як свідчить зарубіжний досвід, для того щоб суспільство було багатим, необхідно, аби 5—7% активного населення мало схильність до підприємництва. Підприємець — центральна фігура в бізнесі. Він прагне найефективніше поєднати всі фактори виробництва в єдиному господарському процесі з метою найраціональнішого втілення своїх ідей.

Головна суспільна функція підприємця зводиться до вивчення потреб суспільства та їх задоволення. У ринковій економіці саме підприємець першим повинен розгадати, які товари й послуги завтра будуть потрібні покупцям. Його діяльність дає суспільству такі *переваги*:

по-перше, підприємець, як правило, завжди має можливість досягти кращих результатів, тому що він є висококваліфікованим спеціалістом, який добре знає свою справу. Саме вміння примножувати багатство, розвивати свої здібності та здатність інших людей до творчості, раціонального використання наявних ресурсів вигідно вирізняє його в суспільстві;

по-друге, підприємець може краще працювати «на споживача». Прогнозуючи його запити, він намагається виходити не лише з поточних, а й з майбутніх потреб і спрямувати суспільне виробництво на їх задоволення;

по-третє, лише підприємець здатний організувати виробництво таким чином, щоб затрачені ресурси дали найбільшу віддачу. Отже, задоволення суспільних потреб тут досягається найефективнішим способом. Тому інколи не

без підстав підприємця порівнюють з полководцем, який здатний з меншими силами виграти бій у кількісно переважаючого його ворога.

Виходячи із зазначених характеристик підприємця, підприємництво можна визначити як уміння починати й вести справу, генерувати і використовувати ініціативу, зважуватися на ризик, долати протидію середовища тощо. Воно виступає головним чином як прояв економічної та організаційної творчості й новаторства.

Економічна та організаційна творчість і новаторство — це серцевина підприємництва, а тому можна запропонувати таке визначення цього поняття. **Підприємництво** — це певна система функціонування підприємства, основу якої становлять демократичні форми його економічної діяльності, забезпечення для нього права ініціативи у виборі сфер, форм і методів господарювання, економічної, організаційної та технічної творчості і новаторства. В центрі даної системи знаходиться підприємець — компетентний господарник, здатний забезпечити організацію ведення господарства на базі найновіших досягнень економічної і технічної науки. Отже, природу підприємця не слід пов'язувати з його посадою чи суспільним становищем. Вона визначається високим професіоналізмом, умінням ризикувати, здатністю прогнозувати, створювати нові якісні товари, технології, послуги, об'єднувати людей, розвивати в них культуру здібності до творчості та раціонального використання наявних ресурсів тощо. Підприємцем може бути: дрібний власник, керівник акціонерного товариства, кооператор, орендар і т.д. Підприємницькою діяльністю може займатися як окрема особа, так і група людей (колективне підприємництво). Законом України «Про підприємництво» передбачено, що суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни України та інших держав, не обмежені законом у працездатності або дієздатності, а також юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України «Про власність». Водночас не допускається заняття підприємницькою діяльністю таких категорій громадян військовослужбовців, службових осіб органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного

арбітражу, а також органів державної влади й управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємців.

Різні форми підприємництва мають свої особливості. Але загальним для всіх є ініціатива, намагання отримати вигоду, вміння ризикувати. Чималу роль у підприємстві відіграють і психологічні мотивації економічної діяльності, наявність і значення яких не так давно заперечувалися вітчизняною економічною теорією.

Поняття «підприємець» близьке такому економічному поняттю, як «господар». Адже господар — не лише той, хто не розбазарює своє майно, а й той, хто намагається його примножити і заради цього сам займається підприємницькою діяльністю або доручає цю справу іншому. Збіг понять «власника» й «підприємець» характерний передусім для дрібного підприємництва. У великому виробництві, як правило, відбувається диференціація власників і підприємців. Керівник підприємства, що виконує підприємницькі функції, може й не бути власником (наприклад, у випадках акціонерної або державної форми підприємництва). В основі розмежування функцій власника й підприємця лежить відокремлення капіталу-функції від капіталу-власності.

Умови та принципи підприємництва

Підприємництво може розвиватися лише в певному економічному середовищі. Насамперед воно передбачає наявність у суб'єкта чітко визначеної сукупності прав і свобод щодо вибору виду господарської діяльності та джерел її фінансування, планування, доступу до ресурсів, організації й управління, збуту продукції тощо. Йдеться про економічну автономію підприємства. Вона фактично означає відмову від командних методів вирішення господарських завдань. Ці методи здатні забезпечити тільки тимчасовий комерційний успіх, який потім перекривається значними економічними втратами. Тому держава через систему законодавства, фінансово-кредитні важелі може лише

здійснювати економічне регулювання підприємницької діяльності, але не втручатися в неї.

Підприємництво передбачає у господарника наявність прав власності на засоби виробництва, продукт і дохід. Одержання прибутку — важлива мета для підприємця. Однак це не самоціль. Для нього головне — використання прибутку для ще більшого його зростання шляхом розширення, модернізації, структурної перебудови виробництва. В умовах підприємництва змінюється співвідношення між матеріальною заінтересованістю і мотивацією трудової діяльності. Для підприємця останнє висувається на перший план.

Класичним прикладом підприємницької діяльності може бути фірма «Форд моторз». Ще в 1915 р. Генрі Форд пішов на такий ризик: установив на своїх заводах найвищу в країні денну ставку заробітної плати і водночас почав систематично знижувати ціни на свої автомобілі, довівши їх до рівня найдешевшого автомобіля в Америці. Такий ризик міг закінчитися крахом. Насправді ж сталося зовсім інакше. Через сім років ця фірма виробила й випустила в продаж 1 млн 150 тис. автомобілів. Такий «хід» Форда привів до того, що більше двох десятків років він нероздільно панував на ринку автомобілів в Америці. Це була перемога розуму людини на благо людини.

Одна з найхарактерніших рис цивілізованого підприємництва полягає в тому, що кожний підприємець, реалізуючи власні цілі, водночас здійснює господарську діяльність в інтересах суспільства. Адже щоб отримувати більший прибуток і бути конкурентоспроможним, необхідно постійно дбати про науково-технічний прогрес, підвищувати якість товарів як виробничого призначення, так і особистого споживання і здешевлювати їх. Тому розвиток підприємництва неодмінно пов'язується з поставкою на ринок якісніших і дешевших товарів. З цього приводу ще А. Сміт, говорячи про економічну природу підприємця, зазначав: «Він має на увазі лише свій власний інтерес, дбає про свою власну вигоду, причому в цьому випадку він невидимою рукою спрямовується до мети, яка зовсім не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто більш дієво служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається служити їм».

Підприємництво має ґрунтуватися на певних економічних важелях, які реально забезпечували б, а не просто декларували самоуправління, свободу господарського вибору, можливість інвестування доходу тощо. Іншими словами, має існувати ринково-конкурентний режим господарювання. Необхідна також система діючих законів, які захищали б підприємництво й забезпечували б стабільне ринкове середовище та стійкі «правила гри» на ринку. Названі умови підприємницької діяльності значною мірою передбачені в Законі України «Про підприємництво». У ньому, зокрема, зазначається, що підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству. Тут же сформульовані такі принципи підприємництва:

- вільний вибір видів діяльності;
- залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програм діяльності та вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, встановлення цін відповідно до законодавства; вільне наймання працівників;
- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;
- самостійне здійснення підприємцем як юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частини валютної виручки на свій розсуд.

Розробка правових норм і відповідного законодавства щодо розвитку підприємництва — сьогодні одне з найважливіших завдань, від оперативного вирішення якого залежить перехід до цивілізованих форм господарювання.

Функції підприємництва

Досвід розвинутих країн переконливо доводить, що сьогодні підприємництво — найпрогресивніша система ведення господарства незалежно від соціально-економічного устрою суспільства. Функції підприємництва різноманітні.

По-перше, це гнучка форма організації виробництва, яка оперативно реагує на потреби ринку, найновіші досягнення НТП, сприяє своєчасним структурним зрушенням в економіці тощо. Наприклад, тривалий час вважалося, що досягнення НТП найповніше реалізують великі фірми. Однак це переважно було характерним для першої половини ХХ ст. Сучасний же розвиток розвинутих країн переконливо доводить, що сам НТП, як і ефективна реалізація його досягнень, неможливі без широкої підприємницької діяльності, без використання найрізноманітніших форм організації виробництва.

По-друге, підприємництво — така форма господарювання, за якої утверджується почуття господаря кожного учасника суспільного виробництва. Ще до недавнього часу в нашій економічній літературі переважала думка, що підприємець — це «капіталіст», «ділок», «рвач». Однак родове поняття «господар» включає в себе багато економічних суб'єктів: не лише капіталіста, а й дрібного виробника, керівника підприємства, кооператора, орендаря, селянина-власника, кваліфікованого спеціаліста, робітника, власне, кожен ділову людину. Без широкого розвитку економічних умов підприємництва утвердження почуття господаря неможливе.

По-третьє, підприємництво, якщо розуміти його як дійову організаційно-господарську творчість, як уміння вести справу, сприяє вільному розвитку працівників, вихованню в них почуття чесності, порядності, сумлінності, впровадженню демократичних принципів суспільного й економічного життя, самоуправління і т. д.

По-четверте, широкий розвиток підприємництва застерігає від суб'єктивізму й волюнтаризму і найповніше відповідає вимогам природно-історичного процесу суспільного розвитку. Він об'єктивно обумовлений рівнем розвитку продуктивних сил і відповідним характером відносин власності. Це

проявляється, зокрема, в тому, що завжди рівень усупільнення виробництва в різних галузях неоднаковий, а отже, передбачає наявність різних форм власності та необхідність різноманітних методів підприємницької діяльності. Таким чином, широкий розвиток підприємництва збагачує економічну діяльність суспільства, урізноманітнює її форми, підвищує економічну й соціальну ефективність суспільного виробництва.

§ 2. ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ

ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Адміністративно-командна система — антипод підприємництва

Адміністративно-командна система управління в Україні, як і в цілому в колишньому СРСР, протягом усієї історії свого існування ставила непереборні перепони підприємству. В умовах цієї системи держава монополізує фактично всю господарську діяльність. Практично всі підприємницькі функції були зосереджені в руках партійно-державної влади. При цьому заходи щодо централізації господарських рішень обґрунтовувалися такими « аргументами »:

а) орієнтацією на будівництво «державного соціалізму», в умовах якого державна власність уявлялася найбільш зрілою, соціалістичною формою власності;

б) логікою розвитку великого машинного виробництва. До певної межі воно об'єктивно вимагає посилення одержавлення, регламентації господарського життя, веде до стандартизації виробництва. Це явище тією чи іншою мірою проявилось фактично в усіх країнах, що стали на шлях індустріального розвитку. Розвинуті капіталістичні країни, наприклад, до «неконсервативної хвилі» на межі 70—80-х років йшли аналогічним шляхом, щоправда, не доводили удержавлення до таких масштабів, як у колишньому СРСР. Тут же державна централізація досягла гігантських, абсурдних розмірів і закріпилася на багато років.

Концентрація державної влади у верхніх ешелонах організаційно-управлінської піраміди автоматично звузила майже до нуля вільне господарювання, стримуючи пошук та ініціативу. Виробничі обов'язки рядових працівників полягали в добросовісній ретельності. Недумаюча виконавська дисципліна пропагандою розцінювалася як соціалістична добродійність.

Творчі починання в той час були, але вони здебільшого мали ідеологічний, формальний характер і виступали, як правило, у формі

«соціалістичного змагання». Навіть думка про підприємницьке господарювання в будь-якій формі (сімейної ферми чи кооперативу, акціонерної компанії або оренди засобів виробництва, не говорячи вже про повний перехід останніх у власність трудового колективу) вважалася кривою. Ділові люди, починаючи з представників буржуазії та «спеців» і закінчуючи селянством, кустарями й винахідниками, ставали об'єктами політико-ідеологічного й економічного тиску і навіть фізичного знищення.

Все це призвело до занепаду господарської культури суспільства. Командно-адміністративна система породила не лише антипідприємницьку, а й антиінноваційну, бюрократичну, консервативну господарську культуру. Безперечний пріоритет загальнодержавного інтересу, низький престиж професійності й новаторства, задрість і намагання рахувати «гроші в кишені сусіда», підозрілість до конкуренції, ринку, товарно-грошових регуляторів, жорстка залежність від політичної та ідеологічної стратегії та кон'юнктури — все це перешкоджало утвердженню підприємницьких цінностей.

У зв'язку з цим на часі постала дуже складна проблема психологічного й культурологічного характеру, а саме: подолання антипатії суспільства до підприємництва. Необхідно здійснити «стрибок» від «царства» антиінноваційної, консервативної в «царство» продуктивної, динамічної економічної культури. Інакше кажучи, треба перейти від принципу «ініціатива карається» до стародавнього принципу римського права — «Закон любить дійових».

Для адміністративно-командної системи були характерні:

- ✓ відсутність ринково-конкурентних регуляторів економічної активності;
- ✓ недосконала структура господарства (висока частка гірничодобувних і старих традиційних галузей і відносно низька — високотехнологічних, а також сфери послуг);
- ✓ відомчий монополізм і фондова система розподілу ресурсів, які не давали можливості навіть великим господарствам повністю проявити свою підприємливість;

- ✓ неефективна кредитно-фінансова система, фактична відсутність ринку капіталу, тобто відсутність умов, які давали б змогу швидко підкріплювати ініціативу необхідними ресурсами; нерозвинена ділова інфраструктура (підготовка кадрів, інформаційні банки, система консультування тощо).

Становлення підприємництва в сучасних умовах

Усі зазначені проблеми мають бути вирішені. Причому на перший план висувається проблема формування корпусу підприємців (з числа керівників і спеціалістів, робітників, селян), а також необхідних компонентів підприємницької інфраструктури.

Важливими передумовами розвитку підприємництва є подальша демократизація та урізноманітнення форм власності, подолання недоторканості принципу підпорядкування нижчих економічних структур вищим, формування повноцінного конкурентного ринку, забезпечення законних прав господарств тощо. Можливості розвитку підприємництва відкриваються на базі прийнятих законів України «Про власність», «Про підприємства», «Про підприємство». На їх основі в Україні формуються такі форми підприємництва: індивідуальне дрібне підприємство; система колективних підприємств (акціонерні товариства, кооперативи та ін.); державні-підприємства; спільні підприємства.

Різні форми підприємницької діяльності в Україні набувають усе більшого поширення. Так, на початок 1996 р. у промисловості в державній власності залишалось менше половини (43%) підприємств галузі проти 70% у 1992 р. За вісім місяців 1996 р. промисловими підприємствами недержавного сектора вироблено близько 52% від загального обсягу промислового виробництва. Усього за час проведення приватизації понад 40 тис. державних підприємств змінили організаційну форму господарювання. Частка основних фондів, що належить державі, зменшилась з 96 до 49 відсотків. Однак, незважаючи на поліпшення кількісних показників збільшення недержавного

сектора, слід констатувати, що підприємництво ще не стало основним способом господарювання в Україні.

З'ясовуючи причини такого становища, треба виходити з реальної ситуації, яка створилася в економіці країни. Насамперед слід мати на увазі, що перехід від командно-адміністративних до ринкових методів господарювання — тривалий процес, у якому необґрунтована поспішність може призвести лише до втрат матеріального й морального характеру.

Крім того, на розвиток підприємництва негативно впливає кризове становище економіки. Так, лібералізація цін і пов'язана з нею інфляція призвели до ліквідації фінансової бази малого бізнесу через знецінення заощаджень населення і різке підвищення відсоткових ставок. Слід враховувати й таке: економічна сутність підприємницької діяльності полягає в одержанні прибутку не будь-яким шляхом, а за рахунок зниження витрат виробництва стосовно до ринкової ціни через науково-технічний прогрес. Інфляція, спричинена надто високими цінами на засоби виробництва, фактично закриває доступ багатьом підприємствам до сучасних технологій, найновіших досягнень науково-технічного прогресу.

Негативно позначається на розвитку підприємництва також глибокий спад виробництва. Він посилює монополістичний характер економіки, її дефіцитність, розширює інфляцію, породжує економічний хаос і невпевненість. До того ж постійна інфляція, коли зростання цін перевищує збільшення номінальних доходів населення, веде до звуження ємності внутрішнього ринку, істотно стримує розвиток підприємницької діяльності у виробничій сфері. Крім того, недосконаліми залишаються організаційні й правові засади розвитку підприємництва, фінансово-кредитна й податкова системи. Всі ці та інші факти переконливо свідчать, що процес становлення підприємництва як форми господарювання відбувається нині досить суперечливо. На його шляху необхідно подолати багато труднощів як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру.

Розвиток підприємництва несумісний з командно-бюрократичними методами господарювання, будь-якими суб'єктивно-догматичними підходами в

управлінні економікою. Допущені тут помилки катастрофічно відбиваються на становищі підприємця. Лише той досягає успіху на цьому шляху, хто здатний творчо мислити, генерувати нові ідеї, володіє вмінням організувати трудові колективи на втілення цих ідей у господарській практиці.


Запитання та завдання для обговорення

- 1. Адміністративно-командна система і підприємництво — антиподи. Поясніть це твердження.*
- 2. Чому приватна власність — необхідна умова підприємництва?*
- 3. Підприємництво — це демократична форма економічної діяльності. Поясніть чому.*
- 4. Охарактеризуйте співвідношення між матеріальною заінтересованістю і мотивацією трудової діяльності підприємця.*
- 5. Обґрунтуйте найбільш, прийнятливий для вас підхід до приватизації державного майна.*
- 6. Які існують форми реалізації приватизаційних паперів?*



Розділ VI

РИНОК



§ 1. РИНОК, ЙОГО ЕКОНОМІЧНА СУТЬ, СУБ'ЄКТИ ТА ВИДИ

Поняття ринку

Види ринку

§ 2. РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ, ЙОГО ФУНКЦІЇ І МЕЖІ ДІЇ

Механізм дії ринку

Еластичність попиту і пропозиції

Функції ринку

Межі дії ринкового механізму

Конкуренція

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. РИНОК, ЙОГО ЕКОНОМІЧНА СУТЬ, СУБ'ЄКТИ ТА ВИДИ

Поняття ринку

Ринок — синтетична категорія, за допомогою якої визначаються різноманітні за змістом і параметрами явища. Історично слово «ринок» характеризувало певне місце, де продавалися та купувалися товари. Як правило, це була торгова площа в центрі міста або спеціально обладнане приміщення, де зустрічалися продавці (власники товару) і покупці (власники грошей). Тут у результаті досягнутої домовленості встановлювалися ціни на товар, який в обмін на гроші переходив у руки покупця. Внаслідок розвитку засобів зв'язку необхідність певного фізичного місця зустрічей для взаємодії продавців та покупців стає несуттєвою. Учасники товарно-грошових відносин одержують можливість контактувати й вирішувати свої проблеми іншим чином. «За наявності сучасних засобів зв'язку і транспорту, — пише Ф. Котлер, — купець може ввечері дати рекламу товару по телебаченню, зібрати сотні замовлень по телефону і вже наступного дня розіслати товари поштою, не вступаючи у фізичний контакт з покупцем».¹ Саме тому сьогодні економісти під терміном «ринок» розуміють будь-яку впорядковану структуру, що забезпечує нормальну взаємодію продавців і покупців. Так, автори відомого підручника пишуть, що ринок — це інститут або механізм, що зводить до купи покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг.² Це — вузьке тлумачення категорії «ринок». У широкому розумінні ринок означає певний спосіб організації економічного життя, характерними ознаками якого є: самостійність учасників економічного процесу; комерційний характер їхньої взаємодії; суперництво (конкуренція) господарюючих суб'єктів; формування економічних пропорцій під впливом динаміки цін та конкурентної боротьби; ціни, що складаються на основі попиту та пропозиції.

¹ Котлер Ф. Основи маркетингу. М., 1990. С.55.

² Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы: В 2 т. М., 1992. Т.1. С.81.

Суспільне господарство, яке функціонує на цих засадах, називають ринковою економікою. Її антиподом є командна економіка, в якій діяльність господарюючих суб'єктів централізовано регулюється державою, народногосподарські пропорції формуються на базі директивних планів, а ціни встановлюються адміністративним шляхом.

Ринок є організаційною формою існування товарного виробництва. Історія останнього налічує близько 6 тис. років. Приблизно стільки ж років існує і ринок. Якщо розглядати еволюцію ринку з точки зору суб'єктів ринкових відносин, то ми побачимо, що спочатку це були безпосередньо виробники і споживачі товарної продукції. Потім, у міру його розвитку й відокремлення на самостійні галузі торгівлі та грошового обігу, активними учасниками ринкових відносин стають торговельні й фінансові посередники: комерційні агенти, комівожери, консигнатори, брокери, дилери та ін. Названі суб'єкти, діючи на правах фізичних або юридичних осіб, відіграють всезростаючу роль у ринковій економіці, і не випадково. Ринок являє собою складний механізм виявлення й узгодження економічних інтересів. Саме цим і займаються торгові й фінансові посередники. Вони вивчають стан справ з пропонуванням і попитом тих чи інших товарів, динаміку цін, установлюють ділові контакти, прогнозують ринкову ситуацію тощо. Їхня діяльність вважається вкрай необхідною і високо оцінюється суспільством. Існує навіть думка, що в ринковому механізмі посередницькі ланки виконують роль керуючої системи. Навпаки, в умовах командної економіки посередницька діяльність розглядається як другорядна, а то й зовсім небажана. Це зумовлено тим, що тут всеохоплюючим регулятором суспільного життя виступає державний апарат. Посередник же, котрий забезпечує незалежне функціонування господарств, своєю діяльністю об'єктивно протистоїть держапарату, загрожуючи самому його існуванню.

Види ринку

Сучасна економіка являє собою синтез великої кількості взаємодіючих ринків. Їх підрозділяють на різні види залежно від умов діяльності суб'єктів ринкових відносин, відповідності чинному законодавству за ознакою простору дії, об'єкта купівлі-продажу та ін. Залежно від умов, у яких діють суб'єкти господарського життя, вирізняють вільний, монополізований і регульований ринки.

Вільний ринок — це ринок з великою кількістю виробників однорідної продукції, які не в змозі впливати на рішення один одного. В ньому немає обмежень в інформації про попит, пропозицію, ціни, якість продукції тощо. Тут вільне ціноутворення, відсутні штучні бар'єри при входженні на ринок того чи іншого товару та виходу з нього.

Монополізований ринок — це ринок, для якого характерна незначна кількість виробників даного товару, застосовується його диференціація, існує дефіцит необхідної інформації, утруднений доступ до ресурсів, погоджуються дії учасників ринкових відносин.

Регульований ринок — це ринок, який контролюється і регулюється державою за допомогою спеціальних заходів економічного та адміністративного характеру. За ознакою простору дії вирізняють місцевий (у межах міста чи села), регіональний (певна територія якоїсь країни), національний і світовий ринки, а з точки зору відповідності чинному законодавству — легальний (офіційний) і тіньовий ринки. Залежно від об'єктів купівлі-продажу розрізняють такі види ринків: товарів широкого вжитку, товарів промислового призначення, праці, цінних паперів, науково-технічних знань та ін. Особливу класифікацію видів ринку застосовують фахівці з маркетингу. Вони розрізняють ринок продавця і ринок покупця. На першому більше влади мають продавці, а найактивнішими «діячами» вимушені бути покупці. На другому, навпаки, більше влади мають покупці й найактивнішими «діячами» вимушені бути продавці. Залежно від того, хто є покупцем товару, що продається і з якою метою він купується, розрізняють також споживчий ринок, ринки виробників, проміжних продавців, державних установ і

міжнародний ринок. **Споживчий ринок** — окремі особи і господарства, які купують товари для особистого споживання. **Ринок виробників** — організації, що купують товари для використання їх у процесі виробництва. **Ринок проміжних продавців** — організації, що купують товари для наступного перепродажу їх з прибутком для себе. **Ринок державних установ** — державні організації, що купують товари або для наступного їх використання у сфері комунальних послуг, або для передачі цих товарів тим, кому вони потрібні. **Міжнародний ринок** — покупці за межами країни, включаючи закордонних споживачів, виробників, проміжних продавців, держави і установи. Кожен вид ринку, що згадувався, має свою інфраструктуру, свій набір інструментів, які забезпечують його життєдіяльність. Окремі види ринку не існують самі по собі. Всі вони пов'язані між собою, утворюючи розгалужену ринкову систему. Вона діє не тільки в межах тієї чи іншої країни, а й глобально, охоплюючи своїм впливом значну частину світового господарства.

Механізм дії ринку

Досвід країн, в яких функціонує ринкова економіка, свідчить про те, що вона являє собою ефективно працюючий механізм. Ринок без централізованого інтелекту в особі Держплану або Держпостачу успішно вирішує складні економічні проблеми, що не під силу сучасним ЕОМ. Тим більше, що, за оцінками фахівців, найсучасніша електронно-обчислювальна машина здатна оптимально спланувати виробництво і розподіл не більш ніж 2 тис. виробів.

Як же працює ринковий механізм? Щоб відповісти на це запитання, необхідно розглянути його складові елементи. Їх чотири. Це — попит, пропозиція, ринкова ціна і конкуренція.

У загальному вигляді **попит** являє собою потребу в певному товарі, що забезпечена грошима. Розмір попиту визначається кількістю товарів, яка може бути реалізована на ринку за існуючими цінами.

Пропозиція — це сукупність товарів, які представлені на ринку, її розмір визначається кількістю товарів, що пропонуються для продажу в певний період часу за існуючими цінами.

Ринкова ціна — це ціна, що встановлюється на ринку. Розрізняють ціни попиту, пропозиції і рівноваги. Під ціною попиту розуміють граничну максимальну ціну, за яку покупці ще згодні брати товар, а під ціною пропозиції — граничну мінімальну ціну, за яку продавці ще готові пропонувати свій товар. Ціна рівноваги — це ціна, за якої розмір попиту дорівнює розміру пропозиції.

І нарешті, конкуренція. Вона являє собою процес суперництва між окремими продуцентами, постачальниками і покупцями товарів за найвигідніші умови їх виробництва та реалізації.

Конкурентна боротьба має місце, коли на ринку певного товару кількість його продавців така, що жоден з них не в змозі самотійно або в поєднанні з іншими впливати на ціну. За цих умов найважливіші питання економічного життя — що і скільки виробляти, яким чином і для кого — розв'язуються в

результаті взаємодії попиту, пропозиції і ринкових цін.

Щоб краще зрозуміти механізм цієї взаємодії, розглянемо ситуації на ринку певного товару, наприклад автомобілів. Поведінку продавців і покупців тут добре характеризують криві попиту й пропозиції, що відображені на рис. 1, 2.

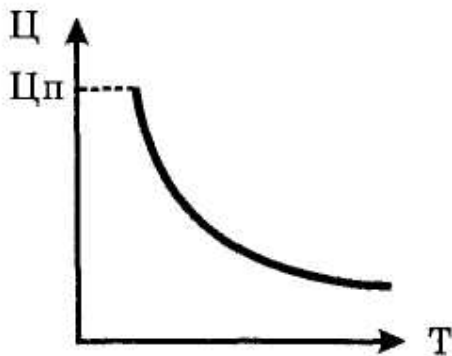


Рис. 1. Крива попиту

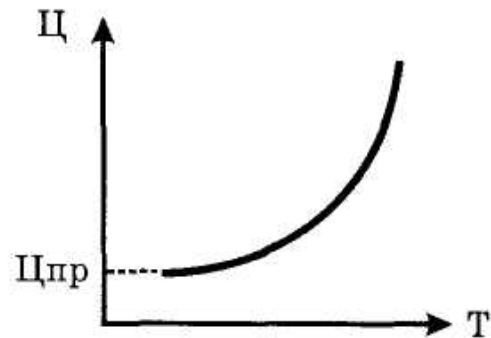


Рис. 2. Крива пропозиції

Спочатку проаналізуємо дії покупців автомобілів. Їх інтерес полягає в тому, щоб задовольнити свою потребу, на яку вони виділяють певну суму грошей. Тому ринкова ціна ні в якому разі не може бути вищою за ціну попиту (C_p). В умовах високої ціни покупців не дуже багато. Відповідно й автомобілів придбається мало. Якщо ж ціна знижується, товар стає доступнішим, кількість покупців збільшується разом з кількістю придбаних автомобілів. Цю залежність демонструє крива попиту.

Тепер звернемося до дій продавців. Вони бажають відшкодувати свої витрати й одержати якийсь прибуток. Тому ринкова ціна не може бути нижчою, ніж ціни пропонування ($C_{пр}$). Чим нижча ціна пропонування, тим менша кількість автомобілів надійде для продажу. Останнє зумовлене тим, що у багатьох виробників витрати будуть більшими, ніж ціна, а це зробить неможливим виробництво. І навпаки, у міру підвищення ціни пропозиції зростатиме кількість виробників і обсяги поставок автомобілів. Цю залежність демонструє крива пропозиції.

Якщо накласти один графік на другий, то в певному місці вони

перетнуться (рис. 3).

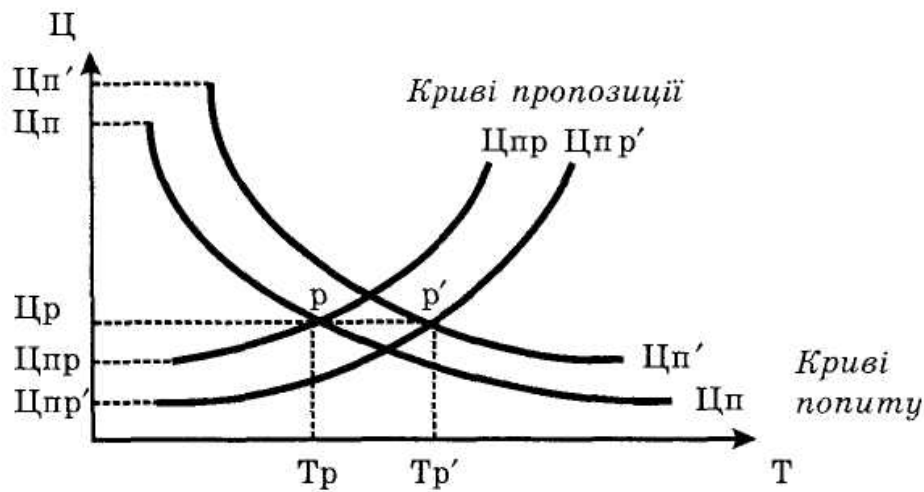


Рис. 3. Взаємодія попиту і пропозиції

Точка, в якій дві криві перехрещуються (p), відображає збіг інтересів продавців і покупців, відповідність попиту і пропозиції, рівновагу ринку.

У кожен даний момент на ринку досягається рівновага, хоча й не стійка. Справді, цілком можливо, що попит на автомобілі зростає. Додатковий попит почне тиснути на ринок. Це призведе до порушення рівноваги, тимчасового підвищення цін аж до встановлення нової ціни попиту. Поведінку покупців у ситуації, що змінилася, характеризує нова крива попиту, яка проходить вище і правіше за стару криву.

Нова вища ціна виступає сильним стимулом зростання виробництва і збільшення продажу автомобілів.

Одночасно нова ціна сигналізує підприємцям інших галузей, що виробництво автомобілів стає вигідним для вкладання капіталів. Після цього сюди направляються додаткові грошові ресурси, змінюються умови виробництва.

Успіху в конкурентній боротьбі досягають ті, хто зуміє швидше збільшити випуск при одночасному зменшенні витрат і цін за рахунок впровадження нових технологій, ефективних методів організації праці. Поведінку продавців за цих умов відображає нова крива пропозиції, що

проходить нижче та лівіше за стару (рис. 3).

У результаті збільшення виробництва зростає пропозиція, вона поступово зрівнюється з попитом, і встановлюється нова ринкова рівновага.

Таким чином, ринковий механізм, реагуючи на попит через зміну цін, забезпечує відповідну реакцію виробництва й пропозиції.

Попит і пропозиція — дві протилежні сили, які викликають зростання і падіння ціни. Вони однаковою мірою діють на ціну, якщо не береться до уваги фактор часу. Коли при аналізі він враховується, то ця умова порушується. У межах короткострокового періоду пріоритет отримує попит (тому що пропозиція більш інерційна). Коли ж розглядається довгостроковий період, роль головної ціноутворюючої сили переходить до пропозиції. Причому, чим триваліший період часу, що аналізується, тим сильніший вплив пропонування на ціни порівняно з попитом. Причина полягає в тому, що саме виробництво визначає в кінцевому підсумку динаміку потреб, які вже потім виступають у вигляді попиту.¹ Водночас, як ми бачимо, попит і пропозиція залежать від динаміки ціни. У випадку з пропозицією ця залежність є прямою, а у випадку з попитом — оберненою.

Еластичність попиту і пропозиції

Ступінь зміни попиту на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї характеризує еластичність попиту (E).² Еластичним вважається попит, зміна обсягу якого, виражена у відсотках, перевищує відсотковий вираз зниження цін, тобто коли $E > 1$. Якщо показники зменшення ціни і збільшення попиту дорівнюють один одному (тобто зростання попиту тільки компенсує зниження цін), то еластичність попиту називають одиничною. У випадку ж, коли обсяг зменшення ціни перевищує показник приросту попиту, то останній є нееластичним ($E < 1$).

Ступінь зміни пропозиції певного товару під впливом зміни ціни

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии / Пер. с англ. М., 1984. С.49-67.

² Еластичність попиту для різних товарів не однакова. Вона залежить від виду товару (першої необхідності чи ні), ступеня задоволення потреби на товари, від наявності товарів-субститутів.

характеризує еластичність пропозиції (E_{np}). У випадку, коли обсяги збільшення пропозиції, виражені у відсотках, перевищують обсяги зростання ціни, пропозиція вважається еластичною. Якщо ж приріст пропозиції дорівнює приросту цін, то еластичність пропозиції називають одиничною ($E_{np} \pm 1$). Коли приріст пропозиції менший за приріст цін, то має місце нееластична пропозиція ($E_{np} < 1$).

Порівняння механізму ринку, який ми розглянули, із системами господарювання, що існують у розвинутих країнах світу, свідчить, що в реальному економічному житті, крім ринкових, діють й інші сили. Наприклад, економічна політика держави, інфляція, традиції, різні монополістичні об'єднання (підприємців, трудящих, споживачів та ін.), що впливають на ціни, заважають руху ресурсів, обмежують інформацію тощо.

Всі вони можуть викликати і викликають різного роду відхилення в ринкових процесах. Але якщо, незважаючи на це, ціни змінюються під впливом попиту і пропозиції, динаміка ресурсів, інвестицій, обсягів виробництва орієнтується на попит; якщо існує конкурентна боротьба, то ринковий механізм здатний виконувати свої головні функції: інформативну, регулюючу і пануючу.

Функції ринку

Інформативна функція. Через коливання цін на товари і послуги ринок надає учасникам виробництва об'єктивну інформацію про суспільно необхідні витрати виробництва і суспільно необхідну якість та асортимент тих товарів і послуг, які виробляються.

У процесі внутрішньогалузевої і міжгалузевої конкуренції ринок, з одного боку, постійно виявляє середньозважені витрати виробництва та реалізації певного товару, а з іншого — визначає кінцевий попит на різноманітні альтернативні товари подібного призначення (телевізори, автомобілі різних марок тощо).

У цьому випадку ринок виконує роль суперкомп'ютера, який збирає і

переробляє колосальні обсяги інформації та видає узагальнені дані по всьому господарському простору, який він охоплює. Це дає можливість кожному підприємству постійно звіряти власне виробництво з умовами ринку, що змінюються, і завчасно вживати заходів щодо зниження своїх індивідуальних витрат, підвищення якості продукції, зміни її асортименту.

Регулююча функція. Орієнтуючись на ринкові ціни і намагаючись одержати максимальний прибуток, підприємці направляють свої кошти на випуск тих товарів, які користуються попитом. У результаті досягається відповідність між обсягом виробництва і суспільними потребами, формуються необхідні економічні пропорції. Так ринковий механізм виконує регулюючу функцію.

Пануюча функція. Цю функцію ринок виконує тоді, коли за допомогою конкуренції «очищає» суспільне виробництво від економічно слабких, нежиттєздатних господарських одиниць і, навпаки, «дає зелене світло» ефективнішим. У цій своїй функції ринок — об'єктивний суддя, який відбирає найкорисніших для суспільства виробників, внаслідок чого неперервно підвищується середній рівень ефективності народного господарства.

Ринковий механізм являє собою велике досягнення людської цивілізації, приблизно таке ж, як вища математика, кібернетика, гена інженерія та інші завоювання колективного розуму.

Водночас важливо розуміти, що ринок — не всемогутній. Говорячи про механізм дії ринку, слід наголосити, що він вирішує далеко не всі проблеми економічного життя суспільства. Бачити межі дії ринку так само необхідно, як і розбиратися в його рушійних силах.

Межі дії ринкового механізму

Чого ж не може ринок? По-перше, *ринок не в змозі регулювати так звані «зовнішні ефекти» економічної діяльності.* Вони не мають грошового виміру, але реально впливають (позитивно чи негативно) на добробут суб'єктів економічних відносин. Це, наприклад, такі соціальні наслідки виробництва в

умовах конкуренції, як безробіття або забруднення навколишнього середовища. У даному випадку вплив негативний, і його хтось повинен компенсувати. Або інший приклад. Підприємець вкладає гроші в якісне медичне обслуговування своїх робітників. Від цього виграє не тільки він і вони, а й суспільство в цілому (зменшується ймовірність епідемічних захворювань, збільшується продуктивність суспільної праці тощо). Так само від підвищення професійної майстерності робітників — соціальний ефект буде позитивним. Як його виміряти і компенсувати витрати ініціаторам? Ринок це зробити не може, такі функції має брати на себе держава.

По-друге, *ринковий механізм не в змозі врахувати потреби знедолених груп населення: безробітних, непрацездатних і малозабезпечених, їхні потреби, як правило, не забезпечені грошима, і тому ринок їх не бачить*. У результаті, наприклад, кішка багатого господаря може одержати молоко, необхідне дитині з бідної сім'ї.

По-третє. *Ринок не може забезпечити країну суспільними благами*. Йдеться насамперед про товари і послуги колективного користування, в споживанні яких беруть участь усі громадяни без винятку (оборона, освіта, управління, охорона правопорядку тощо).

Ці блага світова економічна наука називає «суспільним товаром». Крім такої властивості, як невиключеність із споживання, вони мають і таку особливість, як те, що дістаються усім споживачам приблизно порівну.

По-четверте, *ринок не бачить перспективи*. Криві попиту і пропозиції відображають поточні потреби суспільства. Такі ж стратегічні цілі розвитку країни, як здоров'я нації, достатній рівень освіти населення, культура, здорове навколишнє середовище, структурна перебудова економіки під впливом НТП і вичерпання продуктивних ресурсів, залишаються за межами інтересів суб'єктів ринкових відносин. Часто-густо інтереси підприємців і суспільства стосовно цих питань протилежні.

Отже, існує ряд проблем, вирішення яких мають взяти на себе державні й громадські інститути. Це — регулювання зовнішніх ефектів встановлення соціальної рівноваги, забезпечення населення соціальними благами,

перспективний розвиток країни.

Таким чином, ринковий механізм має певні межі своєї дії. Більше того, його ефективне функціонування передбачає наявність певних умов. Однією з них є розвинута інфраструктура ринку.

Конкуренція

Конкуренція виступає також об'єктивно необхідною умовою ефективного функціонування ринкового механізму.

Залежно від режиму конкурентної боротьби розрізняють досконалу (чисту) і недосконалу конкуренцію. Досконала (чиста) конкуренція означає, що на ринку діють багато покупців і продавців, вільний доступ фірм на ринок тощо. Жоден продавець або покупець за цих умов не в змозі якимось чином серйозно вплинути на ринкову ціну товару. Цей вид конкуренції є найсприятливішим для оптимального функціонування ринкового механізму. Недосконала конкуренція виступає у формах монополістичної та олігополістичної конкуренції.

Монополістична конкуренція виникає, коли застосовується широка диференціація продукту, пов'язана або з його особливостями (якість, марка, упаковка), або з місцезнаходженням продавців чи з особливими послугами, що супроводжують продаж товару. Зменшуючи цінову еластичність попиту за допомогою диференціації продукту, продавець одержує певну монополістичну владу над ним, тобто він може до якоїсь межі підвищувати ціну товару без ризику скорочення обсягу його продажу.

Олігополістична конкуренція виникає, коли однорідну продукцію (або близькі субститути) продають декілька (два-три) продавців. За цих умов кожен з них здійснює свою власну ринкову стратегію (визначає обсяги продажу, ціну тощо), але при цьому мусить враховувати стратегію і дії конкурента.

Наприклад, якщо підприємство з виробництва борошна знизить ціни на 10%, покупці швидко зорієнтуються на цього постачальника. Іншим

виробникам борошна доведеться також знизити ціни або надати якісь додаткові послуги покупцям.

Конкурентна боротьба зовсім зникає, коли певний товар виробляє і продає тільки одна фірма. В даному випадку має місце монополія.

Для країн з високо розвинутою ринковою економікою характерним є існування чистої або різних видів недосконалої конкуренції (залежно від галузей). І навпаки, в економічному житті нашої країни ключову роль відіграють монополії. Наприклад, у машинобудуванні близько 70% підприємств є абсолютними монополістами. Тому демонополізація економіки сьогодні є першочерговим завданням на шляху до ефективно діючого конкурентного ринку.

Ринкова економіка може успішно функціонувати: якщо права її суб'єктів надійно захищаються законом; якщо їм відомі межі, в яких ініціатива не карається; якщо порушники правил гри несуть не тільки матеріальну, а в ряді випадків і кримінальну відповідальність.

Мають бути певний рівень економічної культури мас, сформовані конкретні навички життя за умов конкурентної боротьби: психологічна стійкість на випадок поразки, невдачі, віра у свої сили і здібності, прагнення до їх розвитку. Надто важливе значення мають навички людей до самоорганізації, для протидії різним негативним процесам, наприклад, для контролю за якістю продукції, боротьби з недобросовісними виробниками та продавцями товару. Тут зусилля суспільства і держави мають бути об'єднані. Остання регулює ринок за допомогою податків, витрат, регулювання. Вирізняються три економічні функції держави: забезпечення ефективності, справедливості й стабільності. Реалізації цих функцій здійснюються за допомогою різноманітних засобів та інструментів: через законодавство, податкову політику, систему державного ліцензування, регулювання ставки міжбанківського відсотка, нормативів обов'язкових грошових резервів та ін.

Запитання та завдання для обговорення

- 1. Чи може бути ефективною економіка неринкового типу? Які характерні ознаки останньої?*
- 2. Які проблеми не здатний розв'язати ринковий механізм? Чи можна говорити, що він має недоліки?*
- 3. Що ви розумієте під інфраструктурою ринку? Як вона формується?*
- 4. Чи можлива ринкова економіка без біржових інститутів?*
- 5. Що характеризує взаємодія попиту й пропозиції?*
- 6. Яка роль держави за умов ринкової економіки?*
- 7. Як визначається еластичність попиту й пропозиції? Поясніть.*



Розділ VII

РИНКОВА

ІНФРАСТРУКТУРА



§ 1. ПОНЯТТЯ І СУТЬ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

§ 2. ВИДИ БАНКІВ ТА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЬ

§ 3. ТОВАРНА БІРЖА, ЇЇ СУТЬ ТА ВИДИ

§ 4. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРТІВ, ФОНДОВА БІРЖА

§ 5. РИНОК ПРАЦІ, БІРЖА ПРАЦІ ТА ЇЇ ФУНКЦІЇ

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. ПОНЯТТЯ І СУТЬ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Однією із важливих умов функціонування ринку є наявність добре розвиненої ринкової інфраструктури. Від того, наскільки добре вона розвинута, залежить в кінцевому рахунку і ефективність функціонування ринкової економіки. В свою чергу, з рівня розвитку ринкової інфраструктури можна судити і про ступінь розвитку ринку, ринкових відносин в тій чи іншій країні. Тому необхідною умовою дієвості ринкових відносин є створення відповідної інфраструктури ринку. Інфраструктура (від лат. *infra* — нижче, під і *structura* — споруда, будова), термін, який з'явився в економічній літературі в кінці 40-х років ХХ століття для позначення комплексу галузей господарства, що обслуговують промисловість і сільськогосподарське виробництво. Інфраструктура — сукупність галузей і підприємств, зайнятих обслуговуванням суспільного виробництва. Розрізняють виробничу і невиробничу (соціальну) інфраструктуру. Під **інфраструктурою ринку** розуміють систему державних, приватних і суспільних інститутів (організацій, установ), що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин і забезпечують їх ефективну взаємодію. **Основні функції ринкової інфраструктури** полягають в тому, що вона через свої елементи здійснює правове і економічне консультування підприємців і захист їх інтересів в державних і приватних структурах; забезпечує фінансову підтримку, кредитування, включаючи лізинг, аудит, страхування нових господарських формувань тощо; сприяє матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції підприємств; регулює рух робочої сили; створює необхідні умови для ділових контактів підприємців; здійснює маркетингове, інформаційне та рекламне обслуговування та ін.

Ці функції реалізуються через відповідні елементи ринкової інфраструктури, які можна згрупувати у слідує три блоки: організаційно-технічна інфраструктура, куди входять товарні біржі і аукціони, торговельні

доми і торгові палати, холдінгові і брокерські компанії, інформаційні центри і ярмарки, пункти прокату і лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації і засоби оперативного зв'язку; фінансово-кредитна інфраструктура ринку, куди входять банки, фондові і валютні біржі, страхові інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших суспільних організацій, тобто усі ті, хто може і займається мобілізацією тимчасово вільних грошових ресурсів, перетворює їх в кредити, а потім і в капіталовкладення; організаційно-дослідницька інфраструктура ринку включає наукові інститути, що вивчають ринкові проблеми: інформаційно-консультативні фірми, аудиторські організації, спеціальні учбові заклади. Інститути і організації, що входять в цю інфраструктуру вивчають динаміку ринкової ситуації, розробляють стратегію і тактику поведінки підприємців на ринку, розробляють прогнози для уряду і підприємців, моделюють наслідки тих чи інших рішень, консультують, улагоджують конфлікти між партнерами, готують економістів, менеджерів і спеціалістів по маркетингу. Крім загальної інфраструктури, яка обслуговує увесь обсяг ринкових відносин, існує спеціалізована інфраструктура, яка забезпечує ефективне функціонування окремих ринків-товарів, капіталів, праці та ін. Так ринок капіталу обслуговують фондові біржі, страхові та аудиторські компанії, брокерські контори, комерційні банки, інноваційні фонди, інвестиційні фонди регіонального регулювання, страховий нагляд, інспекції з контролю за цінними паперами, валютні біржі; ринок товарів — товарні біржі, торговельні будинки та торгово-посередницькі фірми, брокерські контори, комерційні центри бізнесу, лізингові компанії, аукціони, ярмарки, державні резерви і страхові фонди, державні інспекції по цінах і стандартах; ринок праці — біржі праці, центри підготовки кадрів, державні фонди сприяння зайнятості, підприємництва, пенсійні фонди, фонди зайнятості та фонди милосердя. З переходом до ринкової економіки у нашій країні почала створюватись своя інфраструктура ринку.

Основними елементами ринкової інфраструктури є банки і біржі.

Банки — один із найважливіших елементів ринкової інфраструктури. В них

концентруються величезні фінансові кошти, що направляються на розвиток окремих галузей економіки і підприємств. Банки кредитують також і окремих громадян. Окрім кредитування і нагромадження фінансових коштів, банки здійснюють грошові розрахунки, виплати заробітної плати, пенсій, різних допомог, випускають різноманітні цінні папери, здійснюють емісію грошей та ін. Наступним важливим елементом ринкової інфраструктури є **біржа** — організаційна форма функціонування оптового ринку товарів, ринку цінних паперів, ринку валюти. У практиці ринкових відносин одержали поширення три типи бірж: товарна, фондова і валютна. Крім названих існує ще біржа праці (робочої сили). Історично першими з'явилися товарні біржі, на яких концентрується оптовий оборот не масовим, а головним чином сировинним і продовольчим товарам. Однак провідна роль у світовому біржовому обороті належить сьогодні не товарним, а фондовим біржам. Розглянемо більш детально суть і роль основних елементів ринкової інфраструктури в економіці.

§ 2. ВИДИ БАНКІВ ТА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЬ

Немає необхідності доводити, що розвинута ринкова економіка не може існувати без відповідної кредитної системи, без відповідних видів банків. Згідно з Законом України «Про банки і банківську діяльність», **банки** — це установи, функцією яких є кредитування суб'єктів господарської діяльності та громадян за рахунок залучення коштів підприємств, установ, організацій, населення та інших кредитних ресурсів, касове та розрахункове обслуговування народного господарства, виконання валютних та інших банківських операцій. В економіці ринкового типу кредитно-банківська система представлена різноманітним набором банків і примикаючих до них різних кредитно-фінансових установ. В організаційному аспекті банківська система є сукупність взаємозв'язаних і взаємодіючих банків, кожний із яких виконує функції, що виходять із його призначення.

Розрізняють емісійні, комерційні, інвестиційні, іпотечні, ощадні та інші банки; страхові, інвестиційні та інші фінансові компанії; спеціальні (пенсійні, соціальні, інноваційні) фонди і банки. В сукупності всі ці фінансово-кредитні установи утворюють банківсько-кредитну систему. Дамо коротеньку характеристику основним видам банків. **Емісійний банк** — (центральный банк), має монопольне право на випуск (емісію) банківських білетів (грошових знаків, банкнот). Основним його завданням є проведення державної політики в галузі грошового обігу, кредиту і розрахунків, регулювання діяльності всієї банківської системи, здійснення функцій центральної системи. Цей банк, як правило, націоналізований і його діяльність знаходиться під контролем держави. Тому його прийнято називати Державним або Центральним банком. **Комерційний банк** — найбільш універсальний тип банку, який займається широким колом операцій, в тому числі наданням кредитів промисловим, торговельним та іншим підприємствам переважно за рахунок коштів, що залучені у вигляді депозитів (вкладів). Ці банки здійснюють також різноманітні комерційні послуги і операції. Як правило, це недержавні банки. Комерційні

банки у всіх високо розвинутих країнах, як спеціалізовані кредитні інститути, виконують практично операції з обслуговування населення. Ці банки на Заході являють собою основу кредитної системи.

Інвестиційні банки спеціалізуються на фінансуванні і довгостроковому кредитуванні різноманітних підприємств і цілих галузей. Розрізняють фінансові інвестиції, які здійснюються шляхом купівлі банком цінних паперів, тобто вкладення грошей в цінні папери, і «реальні» інвестиції, що здійснюються шляхом вкладення капіталу в промисловість, будівництво, сільське господарство та ін., тобто в об'єкти виробничої і невиробничої сфери.

Іпотечні банки спеціалізуються на тому, що надають довгострокові позики під заставу нерухомості. Іпотечні банки, що являють природну частину банківської системи в економіці ринкового типу, ще незвичні для нашої економіки, в якій ще не сформовані і не доведені до певної кондиції ні заставні, ні власницькі права. Інноваційні банки або фонди здійснюють кредитування (в основному венчурні, тобто зв'язані з певним ризиком) на всіх етапах і стадіях інноваційного процесу створення і впровадження різних нововведень науково-технічних розробок.

Ощадні банки — це фінансово-кредитні установи для залучення вільних коштів населення, зберігання заощаджень, здійснення безготівкових розрахунків, надання населенню кредитів, проведення розрахунково-грошових операцій з обслуговування населення, включаючи операції з цінними паперами. Існує досить значна кількість інших різновидів фінансово-кредитних організацій, в тому числі ломбарди, які видають грошові позики під заставу рухомого майна, ротарі-фонди та інші добродійні фонди, що фінансують програми з поліпшення освіти, охорони здоров'я тощо.

Значну роль у світі відіграють міжнародні, міждержавні банки, в тому числі Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Банк міжнародних розрахунків, Міжнародний банк економічного співробітництва, Європейський інвестиційний банк та ін. Діяльність банків предметно втілюється у вигляді окремих робіт, які називаються банківськими операціями. Їх можна об'єднати в окремі групи. До числа таких груп входять кредитні, розрахункові, комісійні,

курсів та фінансові операції.

Що стосується банківської системи України, то вона є дворівневою і складається з Національного банку України, Ощадного банку та системи комерційних банків різних видів і форм власності. Згідно з Законом України «Про банки і банківську діяльність», вони є юридичними особами, економічно самостійними і повністю незалежними від виконавчих та розпорядчих органів державної влади. Національний банк є центральним банком республіки, її емісійним центром, що проводить єдину державну політику в галузі грошового обігу, кредиту, зміцнення грошової одиниці, організує міжбанківські розрахунки, координує діяльність банківської системи в цілому, визначає курс грошової одиниці відносно валют інших країн. Йому належить монопольне право на випуск грошей в обіг, а також випуск національних грошових знаків.

Національний банк створює державну скарбницю республіки і організовує її діяльність, зберігає резервні фонди грошових знаків, дорогоцінні метали та золото, валютні запаси. Національний банк організовує і здійснює через банківську систему касове виконання державного бюджету республіки. Дає дозвіл на створення на території республіки комерційних банків, має право відкривати свої представництва за кордоном. Комерційні банки здійснюють на договірних умовах кредитно-розрахункове, касове та інше банківське обслуговування підприємств, установ, організацій і громадян. Комерційні банки можуть відкривати на території України та за її межами філіали і представництва за погодженням з Національним банком. Спеціалізованим комерційним банком є Ощадний банк України. Ощадний банк несе відповідальність за ефективну організацію ощадної справи в республіці, забезпечує впровадження прогресивних форм розрахунково-кредитного та касового обслуговування населення, розширення безготівкових розрахунків, розповсюдження та погашення цінних паперів, кредитування населення, валютне обслуговування іноземців та громадян України, надає різноманітні платні послуги.

Товарна біржа — одна з форм функціонування оптового ринку з купівлі-продажу товарів. Як продукт розвитку ринкових відносин товарна біржа пройшла тривалий шлях. Форми біржової торгівлі, маючи ряд загальних організаційних рис, разом з тим постійно змінювались, пристосовуючись до потреб капіталістичної економіки. З'явилися нові функції, змінювався характер угод, відбувалась поступова трансформація економічної спрямованості біржі, тобто стара організаційна форма наповнювалась новим економічним змістом. Виникнення біржі в Європі, як своєрідної, наділеної особливими рисами форми ринку, відносять до XVI—XVII століть. В своєму становленні товарна біржа пройшла декілька етапів: від оптового ринку, де угоди здійснюються з наявними партіями товарів, до сучасного ф'ючерсного ринку. Спочатку виникла біржа реального товару. Її відмінні риси — регулярність поновлення торгу, приурочення торгівлі до певного місця, підпорядкованість заздалегідь встановленим правилам. Найбільш характерним типом біржових операцій були угоди з наявним товаром. На цьому етапі біржова торгівля тільки встановлювала зв'язки між покупцем, споживачем і виробником. З подальшим розвитком капіталізму біржі поступово перетворились в центри міжнародної торгівлі. Біржа реального товару у своїй вищій формі набула таких характерних рис, як здійснення угод на основі описування якості товару, який сам відсутній; специфічний, властивий тільки біржі, характер угод: зустрічні пропозиції покупців і продавців, торгівля масовими, однорідними товарами, які порівнюються за своєю якістю і окремі партії яких взаємозамінні; спекулятивність операцій. За своїм статусом товарні біржі є, як правило, спільними організаціями, які не мають за мету одержання прибутку. Це союз підприємців і торговців, утворений з метою створення сприятливих умов для комерційної діяльності. За принципами організації (йдеться про кількість відвідувачів, які беруть участь в біржових торгах) товарні біржі поділяються:

на відкриті (публічні) і закриті (приватні). На закритих біржах торги ведуть лише їх члени, що вклали свій капітал в статутний фонд біржі. На відкритих, або публічних, біржах можуть брати участь в операціях усі бажаючі. Сучасні товарні біржі на Заході в основному є закритими. Біржі реального товару збереглися на сьогодні лише в декількох країнах і мають незначні обороти. Найбільш великі біржі реального товару діють зараз в країнах, що розвиваються. Наприклад, в Індії продаж джуту, в Індонезії — каучуку і кави, в Малайзії — олова. В розвинутих капіталістичних країнах бірж реального товару практично не залишилось. Таким чином, в класичному розумінні біржа — це, по-перше, місце, де регулярно в один і той же час здійснюються торги певними товарами. По-друге, це об'єднання торгівців або біржових посередників, які спільно оплачують витрати по організації торгів, устанавлюють правила торгівлі, визначають санкції за їх порушення. Сене такого об'єднання в тому, що воно дозволяє швидше і з меншими витратами продати і купити товар, полегшує і спрощує процес торгівлі. В результаті цього прискорюється оборот капіталу, знижуються витрати обігу. Крім того, **біржа** — це особливий ціноутворюючий механізм. З розвитком біржової торгівлі виділилась особлива група так званих «біржових» товарів. Це якісно однорідна продукція, яка користується масовим попитом і окремі партії якої взаємозамінні з точки зору споживачів. До біржових товарів сьогодні відносяться, зокрема, зернові і олійні культури, кава, нафта, кольорові метали. І якщо взяти до уваги сьогоднішні наші біржі, то зразу видно ті відмінності, які не дозволяють вважати їх біржами у повному розумінні цього слова. По своїй суті, наші біржі — це скоріше великі комерційні центри, які, як правило, ведуть власну торговельно-посередницьку діяльність і здійснюють бартерні операції. В Законі України «Про товарну біржу» дається наступне визначення товарної біржі: «Товарна біржа є організація, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу і комерційну діяльність, і має за мету надання послуг в укладанні біржових угод, виявлення товарних цін, попиту і пропозиції товарів, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних з ним

торговельних операцій. Згідно з законом, товарна біржа діє на основі самоврядування, господарської самостійності, є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, власний розрахунковий, валютний та інші рахунки в банках, печатку із зображенням свого найменування». **Товарна біржа** здійснює свою діяльність за такими принципами: рівноправність учасників біржових торгів, застосування вільних (ринкових) цін; публічне проведення біржових торгів, гласність. Товарна біржа створюється на засадах добровільного об'єднання зацікавлених юридичних, фізичних осіб. Засновниками і членами товарних бірж не можуть бути органи державної влади або управління, а також державні установи (організації), що перебувають на державному бюджеті. Вищим органом управління товарної біржі є загальні збори її членів. З монополізацією ринків значення бірж реального товару падало. Разом з тим з'явився і став швидко розвиватися новий тип товарної біржі — ф'ючерсна біржа. **Ф'ючерсна біржа** — це ринок прав на товар, а не ринок реального товару. В сучасних умовах саме ф'ючерсна торгівля є основною формою біржової торгівлі (90—95% усіх угод). Перші ф'ючерсні ринки виникли у другій половині XIX ст. В Чикаго була створена перша у світі ф'ючерсна біржа зернових товарів. Основними ознаками ф'ючерсної торгівлі є: фіктивний характер угод, тобто здійснення купівлі-продажу, при якому обмін товарів майже відсутній; переважно непрямий (побічний) зв'язок з ринком реального товару (через хеджування, а не через поставку товару); заздалегідь суворо визначена кількість якого потенційно представляє біржовий контракт; повна уніфікація умов відносно кількості дозволеного на поставку товару, місця і терміну поставки; знеособленість угод і замінність контрактів по них, оскільки вони укладаються не між конкретним продавцем і конкретним покупцем, а між ними і розрахунковою палатою — спеціальною організацією при біржі, яка відіграє роль гаранта виконання зобов'язань сторін при купівлі або продажу ними біржових контрактів. Найбільші сучасні ф'ючерсні біржі є практично усі міжнародними. Це значить, що вони обслуговують потреби світового ринку відповідного товару. **Міжнародні товарні біржі** — це

особливий вид постійно діючого ринку, на якому здійснюються угоди з купівлі-продажу масових сировинних і продовольчих товарів, які мають родові ознаки, якісно однорідні і взаємозамінні. На біржі товар, як правило, відсутній. Він продається і купується без пред'явлення і огляду, згідно з встановленими стандартами і зразками. Угоди укладаються на основі типових біржових контрактів, які жорстко регламентують якість і термін поставок. На біржі продаються і купуються не визначені партії товару, а біржові, що містять встановлену біржею кількість товару певного сорту, типу, марки. Продавець на біржі передає покупцеві не товар, а документ, який підтверджує право власності на товар. Таким документом є складське свідоцтво (варант), яке засвідчує, що продавець здав товар на біржовий склад. За таким документом покупець може одержати товар з біржового складу.

Об'єктами міжнародної торгівлі виступають зараз приблизно 60 видів товару, на долю яких приходить біля 30% міжнародного товарообігу, тоді як в епоху вільної конкуренції число біржових товарів нараховувало більше 200. На долю сільськогосподарських продуктів і продуктів лісу припадає дві третини товарів, які продаються на біржах. Основними товарами в цій групі є насіння і продукти їх переробки. На другому місці зернові: пшениця, ячмінь, кукурудза, овес та ін. Найбільші центри міжнародної біржової торгівлі зосереджені в США і Англії. В останні роки значно зростає роль бірж Японії. На долю цих трьох держав приходить біля 98% міжнародного біржового обороту. Найбільшими біржами в США є дві Чикагські і чотири Нью-Йоркські. В Англії — Лондонська, в Японії — Токійська товарна біржа. Номенклатура товарів, які обертаються на міжнародних товарних біржах, залежить від того, чи є біржа універсальною (загального типу) чи спеціалізованою. На універсальних біржах ведуться операції по широкому колу різноманітних товарів. Спеціалізовані біржі мають потоварну спеціалізацію або ж спеціалізацію по групах товарів. Серед них виділяються біржі широкого профілю і вузькоспеціалізовані. За сферою діяльності, функціями, які вони виконують, і ролі у світовій торгівлі товарні біржі поділяються на міжнародні і національні. Міжнародні біржі обслуговують конкретні світові товарні ринки.

В біржових операціях на таких біржах беруть участь представники ділових кіл різних країн. До числа міжнародних відносяться також біржі, що обслуговують регіональні ринки.

На біржах укладаються два основних види угод: угоди на реальний товар і термінові (ф'ючерсні угоди). Угоди на реальний товар завершуються переходом товару від продавця до покупця, тобто здачею-прийняттям реального товару на одному із біржових складів. Угоди на реальний товар в залежності від терміну поставки діляться на угоди з негайною поставкою і угоди з поставкою в майбутньому. Угоди з негайною поставкою, як правило, називаються угодами на наявний товар («кеш» або «спот»). Угоди на товар з поставкою в майбутньому за звичаєм називаються угодами на строк, або форвард. Ці угоди передбачають поставку продавцем реального товару за ціною, яка зафіксована в контракті на момент його підписання, і в строк, обумовлений контрактом. Тривалість цього строку встановлюється біржею. Термінові (ф'ючерсні) угоди, на відміну від угод на реальний товар, не передбачають зобов'язання сторін поставити або прийняти реальний товар в строк, обумовлений контрактом, а передбачають купівлю і продаж прав на товар (паперові операції). Результатами таких угод є не передача реального товару, а виплата або одержання різниці між ціною в день його виконання. При операціях на строк одна сторона завжди виграє, а інша програє. Для прискорення цих операцій і полегшення ліквідації контрактів, а також для спрощення розрахунків по них, біржами розроблені повністю стандартизовані форми ф'ючерсних контрактів. Кожний ф'ючерсний контракт містить встановлену правилами біржі кількість товару. Наприклад, по цукру — 50 т, каучуку, міді, свинцю і цинку — 25 т, какао-бобах — 10 т, кави — 51 тощо. Ф'ючерсні угоди на відміну від контрактів на реальний товар обов'язково повинні бути негайно зареєстровані в розрахунковій палаті, які є при кожній біржі. Укладаючи угоди на біржі, її учасники можуть переслідувати наступну мету: купівлю і продаж реального товару; здійснення спекулятивних операцій; хеджування (страхування від можливих змін). Угода на купівлю і продаж реального товару здійснюється виробниками з метою реалізації товарів, які

вони випускають; споживачами з метою забезпечення себе необхідними товарами, в основному сировиною; торговцями — з метою перепродажу товарів кінцевим споживачам. Спекулятивні операції здійснюються на біржі з метою одержання прибутку від купівлі-продажу біржових контрактів в результаті різниці між ціною біржового контракту в день його укладання і ціною в день його виконання. Найпростішим способом спекулятивної біржової гри є гра на підвищення або зниження цін, коли біржові контракти купуються з метою їх продажу в подальшому по більш високій ціні, або продаються з розрахунком на подальше зниження цін. Спекулянтів, які грають на строковій біржі на підвищення цін, називають «биками», а спекулянтів, що грають на пониження цін, — «ведмедями».

Таким чином, товарні біржі використовуються в трьох основних цілях: купівлі-продажу реального товару, спекуляції, страхування (хеджування.) Разом з тим біржі виконують і ряд додаткових функцій: проводять котирування цін; встановлюють стандарти на біржові товари; розробляють типові контракти; фіксують торговельні звичаї; здійснюють арбітражні функції; проводять через ліквідаційні каси або розрахункові палати розрахунки між членами біржі; займаються видавничою та інформаційною діяльністю і надають інші різні послуги своїм клієнтам. Учасниками біржових операцій можуть виступати торговельні, промислові, плантаційні фірми і власники елеваторів, фірми з переробки сировини, брокери або маклери. Брокери — це посередники при укладанні угод між покупцями і продавцями товарів, цінних паперів, валюти та інших цінностей на фондових і товарних біржах, валютних, страхових і фрахтових ринках. Діють за дорученням і за рахунок своїх клієнтів, одержуючи за посередництво певну плату — брокерідж. В сучасних умовах основну частину посередницьких операцій здійснюють великі брокерські фірми з розгалуженою мережею філій, що мають тісні зв'язки з банками. Існують різні категорії брокерів: біржові, страхові, позичкові, валютні та інші. В останні роки міжнародна біржова торгівля зазнала значних змін у багатьох напрямках і набула нових рис. В першу чергу, це зростання в цілому масштабу біржового обігу.

§ 4. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ, ФОНДОВА БІРЖА

Розвинутий товарний обіг неможливий без широкого використання цінних паперів. Вони можуть виступати як засіб кредиту, так і засіб платежу, ефективно замінюючи готівку. Як один із важливих засобів мобілізації вільних грошових ресурсів, цінні папери виконують антиінфляційні функції, «знімаючи» на відповідний строк певну кількість готівки, що не забезпечена товарами і послугами. Ці та інші якості цінних паперів, неминуче ведуть до їх великого розповсюдження в комерційному обігу. Тому ринок цінних паперів і фондові біржі, його провідна ланка, займають важливе місце в економіці розвинутих капіталістичних країн.

В нашій економіці використовувалися лише деякі види цінних паперів (облігації, чеки, векселі для зовнішнього обігу), до того в суворо обмежених рамках. Останнім часом почали з'являтися фондові біржі й в нас, що свідчить про початок формування ринку цінних паперів. Прийняття законів «Про приватизацію майна державних підприємств», «Про цінні папери і фондову біржу» і ряду інших документів створюють умови для його формування і розвитку. Закон «Про цінні папери і фондову біржу» визначає види цінних паперів, які можуть випускатися, і регламентує їх рух. **Цінні папери** — це грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам.

Згідно з Законом, в Україні можуть випускатися і обертатися такі види цінних паперів: акції, облігації, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, векселі. Розглянемо коротенько їх суть. **Акція** — це цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує дольову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання

частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства. Акції можуть бути іменними та на пред'явника, привілейованими та простими. Громадяни мають право бути власниками, як правило, іменних акцій. Привілейовані акції дають власникові переважне право на одержання дивідендів, а також на пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства у разі його ліквідації. Власники привілейованих акцій не мають права брати участь в управлінні акціонерним товариством, якщо інше не передбачено його статутом. Акціонерне товариство може викупити у акціонера акції, що належать йому, з їх наступним перепродажем, розповсюдженням серед своїх працівників або анулюванням. Ціна, по якій продаються і купуються акції, називається курсом акцій. Курс звичайних акцій безпосередньо залежить від прибутку акціонерного товариства: чим він більший, тим вищий курс акцій. Другим фактором, що впливає на курс акцій, є норма позичкового проценту: якщо він більший, то нижчий курс акцій і навпаки. Тобто курс акцій прямо пропорційний доходу, який вона приносить і обернено пропорційний нормі позичкового проценту. Крім того, на курс акцій впливає також співвідношення, що складається між попитом і пропозицією на акції, яка залежить від стану справ, рентабельності виробництва у відповідному товаристві. Якщо воно розвивається стабільно, якщо прибуток і рентабельність його високі, то це веде при інших рівних умовах до підвищення курсу акцій. Розрізняють номінальну ціну акцій і ринкову, або курсову, ціну. Номінальна ціна записується на акції при її випуску. Курс акцій і є ринковою ціною, за якою вони продаються і купуються в даний момент. В країнах з розвиненою ринковою економікою курс акцій та інших цінних паперів найбільших компаній визначається на фондовій біржі і публікується в біржових бюлетенях. Так, наприклад, в одній із найбільш популярних ділових газет США «Уолл-стріт джорнел» щоденно публікуються біржові котировки і так званий індекс Доу-Джонса, що є лише одним із ринкових індексів цінних паперів. Історія цього індексу відноситься ще до 1884 року, коли Чарльз Доу вивів середню із курсів двох промислових і дев'яти залізничних компаній. Пізніше разом зі своїм партнером Едді Джонсом він

став регулярно публікувати ці індекси в газеті «Уолл-стріт джорнел». В 1928 році цей індекс був модернізований. На сьогодні обчислюються і публікуються індекси Доу-Джонса по 30-ти найбільших промислових фірмах США, а також по 20 транспортних компаніях і по 15-ти комунальних корпораціях США, а також зведений по всіх 65 компаніях. Вважається, що цей індекс є немов показником здоров'я не тільки економіки Сполучених Штатів, а й значної частини світу, тому що багато компаній є транснаціональними. Так, наприклад, коли в жовтні 1987 року на Нью-Йоркській фондовій біржі відбулося велике падіння курсу акцій (він упав на 508 пунктів або на 31%), то це значно вплинуло на хід розвитку всієї світової економіки. Наступним цінним папером є облігація. **Облігація** — це цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений строк з виплатою фіксованого проценту (якщо інше не передбачено умовами випуску).

Випускаються облігації таких видів: облігації внутрішніх, державних і місцевих позик і облігації підприємств. Облігації можуть випускатися іменними і на пред'явника, процентними і безпроцентними (цільовими), що вільно обертаються, або з обмеженим колом обігу. Крім основної частини до облігації може додаватися купонний лист на виплату процентів. Що стосується казначейських зобов'язань України, то це вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються виключно на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення їх власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фіксованого доходу. Випускаються такі види казначейських зобов'язань: довгострокові від 5 до 10 років, середньострокові — від 1 до 5 років, короткострокові — до одного року. **Ощадний сертифікат** — це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право власника на одержання після закінчення встановленого строку депозиту і процентів по ньому. Ощадні сертифікати видаються строкові (під певний договірний процент на визначений строк) або до запитання, іменні та на пред'явника. Іменні сертифікати обігу не підлягають, а їх продаж (відчуження) іншим особам є недійсним. Дохід по ощадних сертифікатах

виплачується за пред'явленням їх для оплати в банк, що їх випустив. Одним із цінних паперів є вексель. **Вексель** — це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя. Випускають такі види векселів: простий і переказний.

До цінних паперів не відносяться документи, що підтверджують одержання банківського кредиту, внесення коштів в депозити банків (за винятком депозитних сертифікатів банків), боргові розписки, заповіти, лотерейні білети, страхові поліси. Усі цінні папери, згідно з міжнародною класифікацією, поділяються на дві основні групи — «Грошові» і «Фондові». До перших, що обертаються на грошовому ринку, відносяться комерційні і фінансові векселі строком до одного року, банківські акцепти, комерційні папери (емітовані приватними підприємствами на строк від 10 до 180 днів), короткострокові ощадні бони і депозитні сертифікати (що випускаються банками), казначейські векселі (емітовані від імені уряду строком на 3, 6, 9 і 12 місяців). Деякі зі вказаних цінних паперів використовуються як замітники готівки в ряду платежів. Так, комерційні векселі використовуються для оплати товару, а урядовими казначейськими векселями можна заплатити федеральні податки. Це, звичайно, необхідно враховувати в умовах України, де нині спостерігається нестача готівки. В групу «фондових» (або «капітальних») цінних паперів, що обертаються на ринку капіталів, включають акції, облігації, паї кооперативів, інвестиційні сертифікати, іпотеки (заставні листи) та їх різновиди. Кошти, мобілізовані шляхом емісії й продажу цих цінних паперів, призначені для створення або збільшення капіталу підприємств. Ринок таких паперів є важливою частиною ринкової економіки: без нього неможливе формування капіталу великого виробництва. Необхідність торгівлі цінними паперами породила механізм, що називається фондовим ринком. Важливим елементом його є фондова біржа, що являє собою основну і найбільш ефективну організаційну форму ринку цінних паперів. Згідно з Законом України, фондова біржа є акціонерне товариство, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та

здійснює свою діяльність відповідно до Закону України, статуту і правил фондової біржі. Фондову біржу може бути створено не менш як 20-ма засновниками — торговцями цінними паперами. Діяльність фондової біржі припиняється в тому разі, коли число її членів стало менше 10-ти. Якщо у фондовій біржі залишилось 10 членів, її діяльність також припиняється у випадку неприйняття нових членів протягом шести місяців. Скажімо, засновниками Української фондової біржі, що є національною біржовою структурою, є цілий ряд комерційних банків та асоціацій Києва, Ужгорода, Рівного, Одеси, Дніпропетровська, Донецька та інших міст України. Діяльність біржі повністю самостійна і ні від яких державних структур не залежить. В той же час держава в особі Міністерства фінансів України, згідно з міжнародною практикою, стежить за дотриманням Статуту і правил біржі. Правові норми країн з розвиненими ринковими відносинами розрізняють два ринки цінних паперів: позабіржовий і вторинний, біржовий (фондовий) ринок цінних паперів. Крім того, розрізняють загальнонаціональні, регіональні та місцеві ринки цінних паперів.

Розвиток ринку цінних паперів потребує створення широкої мережі фінансових посередників — інвестиційних фондів і компаній, довірчих товариств, холдінгових, страхових компаній і різних консультаційних фірм. В розвинених європейських країнах намічається тенденція до побудови і розвитку централізованого ринку цінних паперів, так званого «прозорого ринку». Україна пішла саме цим шляхом, взявши за приклад французьку модель. На «прозорому» централізованому ринку цінних паперів існує три інститути. Перш за все — це фондова біржа, що створює умови для торгів. Перші торги на Українській фондовій біржі (УФБ) відбулися в березні 1992 року. В грудні 1993 року на УФБ відбулися перші електронні торги цінними паперами. Це дало можливість не тільки створити реальний, цивілізований і оперативний ринок цінних паперів, а й упорядкувати складний комплекс взаємодій між емітентом, торговцем та інвестором у відповідності із законодавством, захистити інтереси рядового потенційного покупця акцій. Другий інститут — центральний депозитарій, що створюється при УФБ і який

займається зберіганням і обігом цінних паперів. Третій інститут — кліринговий банк, що спеціалізується на розрахунках по операціях з цінними паперами. Що стосується валютної біржі, то це є організаційно оформлений регулярний ринок, на якому відбувається торгівля валютою на основі попиту і пропозиції. Як самостійна структура, валютна біржа широко функціонувала в період домонополістичного капіталізму. В сучасний період операції з іноземною валютою зосереджені переважно у великих банках. Лише в деяких країнах збереглися валютні біржі як самостійні; структури (наприклад у ФРН, Франції). У В Україні статус валютної біржі надано Українській фондовій біржі (м. Київ). Валютна біржа може здійснювати такі операції: укладати угоди із своїми членами та організувати двосторонні угоди між ними на купівлю і продаж іноземної валюти за ринковим курсом; організувати розрахунки в іноземній і в національній валютах в угодах, які укладені на біржі; визначати поточний ринковий курс іноземної валюти до національної; організувати операції Центрального банку з підтримання курсу національної валюти. Членами валютної біржі можуть бути комерційні банки, яким видані ліцензії на проведення валютних операцій, а також фінансові установи, яким діючим законодавством надане право на проведення валютних операцій. Операції з купівлі і продажу валюти безпосередньо на біржі мають право здійснювати тільки її члени, які діють від свого імені і за свій рахунок чи за рахунок своїх клієнтів, якими можуть бути національні підприємства, а також уповноважені банки — не члени біржі.

§ 5. РИНОК ПРАЦІ, БІРЖА ПРАЦІ ТА ЇЇ ФУНКЦІЇ

Як вже говорилось раніше, ринок праці, як і ринок капіталів, товарів, цінних паперів та ін. — складова частина ринкової економіки. На ньому, як пишуть експерти Міжнародної організації праці (МОП), «підприємці і трудящі разом ведуть переговори, колективні або індивідуальні, відносно заробітної плати і умов праці». Ринок праці, як економічна категорія, тривалий час розглядався у нас як явище, яке притаманне тільки капіталістичному суспільству, а безробіття — як чисто соціальне явище, результат антагоністичних суперечностей між працею та капіталом, і що тільки завдяки наполегливій боротьбі трудящих вдалося вирвати у монополістичного капіталу уступки у вигляді систем допомоги безробітним: матеріальної із фондів допомоги по безробіттю, і організаційної — у працевлаштуванні при допомозі служб зайнятості. Дійсно, з розвитком капіталізму, переходом його в монополістичну стадію, ускладнилися економічні зв'язки і економічні відносини. Істотних змін зазнав і ринок робочої сили. Змінилося ставлення до робочої сили і у підприємців. Розвиток сучасного виробництва пред'явив підвищені вимоги до якості робочої сили: кваліфікації, професійної та загальноосвітньої підготовки, творчому відношенні до праці і високої якості роботи. Бізнес активно включився у професійну підготовку кадрів. Скорочення потреб в робочій силі в певні періоди, яке раніше приводило до зростання безробіття, стало нині в певній мірі регульованим процесом, умонтованим в ринковий механізм. Цьому сприяли не тільки соціально-економічні, а й політичні фактори. Ринок праці сформувався як система суспільних відносин, які відображають рівень розвитку і досягнутий на цей період баланс інтересів між тими силами, які беруть участь на ринку: підприємцями, трудящими і державою. Організаційною формою вираження таких інтересів на ринку праці | є асоціації підприємців, з одного боку, і профспілок — з другого. Держава ж

виступає як роботодавець на державних підприємствах, і інвестор, фінансуючи великі проекти і програми розвитку. Однак головна його функція полягає у визначенні правил регулювання інтересів партнерів і сил, які протистоять. У вузькому розумінні, механізм регулювання ринку — це зведення нормативних, законодавчих або колективно-договірних актів, якими керуються партнери при реалізації політики зайнятості. В широкому контексті механізм регулювання охоплює цілий спектр економічних, юридичних, соціальних і психологічних факторів, що визначають функціонування ринку праці. Воно здійснюється через систему працевлаштування, державні програми допомоги в набутті професійних знань і працевлаштуванні незайнятому, але бажаному працювати, населенню та ін.

Перехід до ринкової економіки загострює проблему зайнятості і додає до неї нові, що зв'язані з структурною перебудовою нашого народного господарства і виникненням нових трудових відносин, обумовлених різними формами власності. Згідно з Законом України, держава у разі неможливості надати відповідну роботу безробітному, може запропонувати пройти професійну перепідготовку або підвищити свою кваліфікацію. Розроблено основні принципи державної політики зайнятості населення. Держава сприяє також незайнятим громадянам у поновленні їх трудової діяльності та забезпечує їм різні види компенсацій. Для реалізації політики зайнятості населення і забезпечення громадянам відповідних гарантій на всій території України створюється державна служба зайнятості. Законом України визначені обов'язки і права державної служби зайнятості та участь підприємств, установ і організацій у реалізації політики зайнятості. Що стосується біржі праці, то це установа, яка здійснює посередництво між трудящими і підприємцями при укладанні угоди купівлі-продажу робочої сили. Біржа праці виконує посередницькі послуги при працевлаштуванні безробітних, а також осіб, що бажать поміняти роботу, вивчає попит і пропозицію робочої сили, надає інформацію про спеціалістів, які потрібні. Біржа праці веде облік безробітних і здійснює виплату їм допомоги по безробіттю.

З метою поліпшення державної політики зайнятості, органи

економічного аналізу повинні займатися вирішенням проблем, пов'язаних з прогнозуванням сукупної робочої сили в залежності від попиту і під впливом зміни відносин власності, цін, політики доходів, а також заходів державного регулювання розвитку виробничих галузей та сфери, що обслуговує населення, особливо охорону здоров'я, освіти, науки і наукового обслуговування. Все це разом взяте дозволить державним економічним органам оцінити очікувані зміни, спрогнозувати демографічну і міграційну поведінку, економічну активність населення і тим самим впливати на рівень безробіття.

Запитання та завдання для обговорення

- 1. Суть ринкової інфраструктури, її основні елементи та функції.*
- 2. Система бірж та біржові операції.*
- 3. Банки та їх види.*
- 4. Небанківські фінансові установи.*
- 5. Регулювання грошового обігу.*
- 6. Комерційні кредитні банки як універсальні установи ринкової інфраструктури.*
- 7. Фондова біржа.*



Розділ VIII

ЦІНА

I

ЦІНОУТВОРЕННЯ



§ 1. СУТЬ ЦІНИ, ФАКТОРИ, ЦО ВПЛИВАЮТЬ НА ЗМІНУ ЦІН

§ 2. ВИДИ ЦІН

**§ 3. СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН
В КРАЇНАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. СУТЬ ЦІНИ, ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЗМІНУ ЦІНИ

Ціна є категорією ринкової економіки і господарського механізму. За умов ринку всі товари, послуги і ресурси, продукти інтелектуальної та духовної діяльності, здатність людини до праці мають ціну. Встановлення цін — основне у функціонуванні ринкового механізму. Держава також бере в цьому участь, відіграючи важливу роль. За допомогою цін виражають різноманітні показники і вимірюють економічні величини на мікро- та макроекономічному рівнях. Відповідно до марксистської економічної теорії, ціна є грошовим виразом вартості товару. Величина вартості визначається кількістю суспільно необхідних затрат праці (СНЗП). Створена у виробництві вартість реалізується у процесі купівлі-продажу товару за тією чи іншою ціною. Ціна залежно від кон'юнктури ринку, може або відповідати, або не відповідати вартості. Визначення ціни як грошового виразу вартості товару означає, що вона є об'єктивною економічною категорією. Проте таке визначення не відображає складного процесу формування цін. Основою товарного виробництва є ринкова вартість. Вона забезпечує відтворення виробництва відповідно до виявленої ринком суспільної потреби. Причиною утворення ринкової вартості виступає об'єктивна потреба відповідних попиту співвідношень у розвитку різних галузей економіки. Сучасній економіці властиве розширене відтворення. Воно здійснюється за рахунок частини прибутку, що використовується на виробниче споживання. Тому ринкова вартість відхиляється від вартості виробництва. Таку ринкову вартість називають ціною виробництва. Вона є вихідною основою, навколо якої коливаються ринкові ціни. Яка ж величина ціни влаштовує людей? Відповісти на це питання однозначно не можна. Справа в тому, що продавців влаштовує висока ціна, а покупців — низька. Не можна однозначно визначити, яка величина ціни влаштовує фірму, підприємство, підприємця. Колектив підприємства, наприклад, зацікавлений у високих цінах

на готову продукцію і робочу силу, низьких — на засоби виробництва, предмети споживання. Ціна повинна забезпечувати відшкодування затрат на виробництво продукції, оптимальну рентабельність, окупність підприємницької діяльності. Таким чином, від рівня цін залежить добробут населення, ефективність підприємницької діяльності, темпи розширення виробництва. Від цін на сільськогосподарську продукцію залежить рівень соціального розвитку села. Низькі ціни на сільськогосподарську продукцію в минулому і сьогодні є однією із причин занепаду і старіння села. Ось чому важливо забезпечити встановлення оптимальних цін, які б відповідали інтересам всіх господарюючих суб'єктів, різних груп і верств населення.

Роль ціни в ринковій економіці визначається її основними функціями. Насамперед ціни виконують **обліково-інформаційну функцію**. За їх допомогою проводиться вираження в єдиній грошовій формі різноманітних за натуральною формою ресурсів, затрат і результатів. Крім кількісних показників, які відбивають обсяги випуску продукції, її споживання, доходи, застосовуються показники, які служать для обґрунтування господарських рішень підприємств, а також економічної політики держави (рентабельність, фондівіддача, матеріалоємність, продуктивність праці і т. д.).

Ціни виконують також **розподільчу функцію**, вони визначають розподіл вартості суспільного продукту і національного доходу, відшкодування витрат, утворення доходів нагромадження у галузях, регіонах, на підприємствах, а також впливають на формування доходів певних соціальних верств населення. Від зміни цін багато в чому залежить, які господарські суб'єкти збільшують свої доходи, а які зменшують (аж до банкрутства).

Особливе значення має **стимулююча функція** ціни. Це проявляється у різних напрямках. За допомогою цін заохочуються насамперед ті підприємства, які досягають кращих кінцевих результатів. Так, ціни заохочують виробників, які збільшують випуск і реалізацію продукції завдяки зростанню маси прибутку, яку одержують ті підприємства, що знижують витрати порівняно з діючою ціною, застосовують передову техніку, технологію і організацію виробництва, отримують додатковий прибуток. На випуск прогресивної

продукції, товарів високої якості, яка має підвищений попит, підприємства заохочуються і більш високою ціною. Нарешті підвищення або зниження ціни стимулює, або, навпаки, гальмує придбання і споживання товарів споживачами. Поряд з економічними ринкова ціна виконує і певну **суспільну функцію**. Врівноважуючи купівельноспроможний попит з наявною товарною масою, ціна забезпечує рівний доступ до товару кожній людині.

§ 2. ВИДИ ЦІН

У народному господарстві залежно від сфери обігу і видів реалізованої продукції (або послуг) діють різні види цін. Так у відносинах між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами, а також цих підприємств з оптово-торговельними організаціями діють ціни оптового обороту. Це, насамперед, оптові ціни, за якими реалізується промислова продукція. Сільськогосподарська продукція закупується державою за закупівельними цінами. Ціни на продукцію будівництва, які використовуються для розрахунків з будівельними організаціями за споруджені об'єкти, визначаються у вигляді кошторисної вартості будівництва. За роздрібними цінами реалізуються товари населенню. Розрахунки за різні послуги як виробничого, так і споживчого призначення (транспорту, зв'язку, комунально-побутового господарства і т. д.) ведуться за особливими цінами — тарифами. У зовнішньоторговій діяльності застосовуються міжнародні тарифи — система митних ставок на товари, що перевозяться через кордон, і міжнародні послуги на основі міжнародних угод. Різні види цін складають єдину систему цін, тісно пов'язаних між собою. Так ціни оптового обороту є базою для роздрібних цін. В межах національного ринку діють національні ціни, в межах світового — світові ціни. Інтернаціоналізація виробництва й обміну обумовлює формування інтернаціональної вартості, як основи світової ціни. Інтернаціональна вартість залежить від інтернаціональних витрат суспільно необхідної праці на виробництво товарів. Останні визначаються національними витратами суспільно необхідної праці у тих країнах, які експортують на світовий ринок переважну кількість товарів. Тому залежно від питомої ваги товарів окремих країн у загальному обсязі світової торгівлі, здійснюється вплив національної вартості, отже, національної ціни, на інтернаціональну вартість, отже, на світову ціну. Такою є загальна схема утворення світової ціни. Безперечно, на її рівень в той чи інший час впливають різноманітні фактори.

В ринковій економіці ціни, які встановлюються фірмами самостійно, є

вільними ринковими цінами. До них також належать біржові ціни, за якими реалізуються товари на біржах. В середині крупних фірм, в тому числі і транснаціональних, у товарообміні між виробничими підрозділами фірм (включаючи ті, що знаходяться за кордоном) застосовуються трансферні (передаточні) ціни. Рівень цих цін визначається комерційною таємницею, що використовується корпораціями для того, щоб ухилитися від сплати податків, існують і державні фіксовані, або регульовані, ціни. Щодо встановлення цін на свої товари окремими фірмами, то кожна з них, як уже підкреслювалося, робить це самостійно, використовуючи свій метод ціноутворення. Ці методи ґрунтуються на певних теоріях ціноутворення. В сучасній західній економічній науці можна виділити два основні підходи до ціноутворення. Перший ґрунтується на поєднанні теорії попиту і пропозиції та теорії витрат виробництва. Згідно з ним, попит, як правило, визначає максимальну ціну, яку фірма може запросити за свій товар. Мінімальна ціна визначається витратами фірми, щоб вона повністю покривала всі витрати по виробництву і реалізації, «включаючи справедливую норму прибутку за докладені зусилля і ризик». Другий підхід базується на теорії маржиналізму (теорії граничної корисності): встановлення ціни на товар на основі цінності товару. Основним фактором ціноутворення фірми є не витрати виробництва, а сприйняття з боку споживача, тобто суб'єктивна корисність товару. Ринкова ціна визначається граничною корисністю тобто корисність граничного (останнього) екземпляра даного блага, що задовольняє найменш значиму (останню) потребу у ньому. Наприклад, ви придбали касетник, але не маєте до нього жодної касети. Купуючи першу касету, ви готові піти на додаткові витрати (тобто купити по більш високій ціні). Але в міру того, як ви купуєте касети, суб'єктивна корисність (тобто корисність саме для вас) кожної касети зменшується, хоч двадцята касета така ж як і перша. Скажімо, 20-а касета для вас останній (граничний) екземпляр, що задовольняє «граничну потребу» і тому має «граничну корисність» (на даний момент). З насиченням потреби (ростом запасу товару) зменшується гранична корисність, а з нею й ціна товару. В ринковій економіці основний вплив на ціну мають попит і пропозиція. Але в

сучасному виробництві рух цін — результат дії комплексу економічних, соціальних, психологічних і політичних факторів: рух продуктивності праці та ефективності виробництва, циклічний характер відтворення, конкуренція, безробіття, стан грошового обігу, платіжного балансу і державних фінансів, характер державного регулювання, політична стабільність і т. д.

Динаміка цін залежить і від типу ринку. Так, в умовах чистої (досконалої) конкуренції, коли на ринку виступає багато покупців і продавців, ніхто з них не чинить великого впливу на рівень цін. Тому товар продається і купується по ринковій ціні. Нині переважає недосконала конкуренція. Однією із її форм виступає цінова конкуренція. Остання є змаганням виробників, які зменшують витрати виробництва, знижують ціни на товари і послуги без істотної зміни їх асортименту чи якості. Тут вдаються до маніпулювання цінами, цінових поступок, таємних знижок, цінової дискримінації, сезонних розпродажів тощо. На олігополістичному ринку, де невелика кількість продавців взаємодіє з великою кількістю покупців, важливе значення має ціна конкурента. Так, якщо один олігополіст знизить ціну на свій товар, то другий повинен теж знизити ціну або запропонувати більш вигідні умови покупцеві. При підвищенні ціни конкуренти-олігополісти можуть не наслідувати його приклад. Тоді потрібно буде повертатися до старої ціни або ризикувати втратою клієнтури. За умов чистої монополії ті ринок виходить один продавець, він диктує свою монопольну ціну. Це особливий вид ринкової ціни, що встановлюється на рівні вище або нижче вартості товару з метою отримання монопольного над прибутку. Монопольно високі ціни монополії встановлюють на свою продукцію (одночасно вони створюють товарний дефіцит, зменшуючи випуск продукції до таких розмірів, щоб попит на неї перевищував пропозицію). Монополісти прагнуть бути єдиними покупцями певного товару. Штучно обмежуючи на якийсь час свої закупки, вони добиваються перевищення пропозиції товару із сторони продавця над попитом монополії і встановлення монопольно низьких цін. Рівень останніх не завжди дає змогу продавцеві компенсувати витрати. Монополії домагаються такої динаміки цін, щоб збільшувався розрив між цінами на товари, які вони

продають і які купують. Це так звані «ножиці цін». Важливим фактором, що впливає на рівень цін в сучасній ринковій економіці, виступає держава.

§ 3. СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН

В КРАЇНАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В країнах з ринковою економікою ціни є об'єктом постійної уваги і регулювання з боку держави. Впливаючи на ціни, вона домагається досягнення глобальних цілей регулювання економіки: здійснення кон'юнктурної і структурної політики, приборкання інфляції, стимулювання і модернізації виробництва, посилення національної конкурентоздатності на світовому ринку, пом'якшення соціальної напруги у суспільстві. Державні методи з регулювання цін можуть носити законодавчий, адміністративний і судовий характер. Правовою основою відносин з приводу цін між суб'єктами господарювання, в тому числі і державою, виступають прийняті парламентами закони (їх комплекс є складовою частиною громадянського права — цінове право). На основі цього права державні органи здійснюють адміністративну діяльність з регулювання цін. У випадку порушення закону винні можуть бути притягнуті до судової відповідальності.

Регулювання цін у різних країнах покладено на різні органи: міністерства економіки, фінансів, центральний банк і т. д. Наприклад, в Японії цим займається бюро цін управління економічного планування, США — антитрестівське управління міністерства юстиції і федеральна торгова палата, у Франції — департамент по конкуренції, в Австрії — підрозділи міністерства економіки, міністерства сільського господарства, міністерства охорони здоров'я. При урядах ряду держав створені експертні комітети по цінах, до складу яких входять видатні спеціалісти, представники профспілок, селянських, торгових та інших об'єднань, підприємці. **Методи регулювання цін** (а точніше вплив держави на ціноутворення) теж різноманітні:

1) нагляд за цінами з боку державних органів і їх соціальних партнерів (науково-дослідні центри профспілок, спеціальні незалежні комісії, дослідницькі фірми, університети і т. п.). Головна мета цієї діяльності — виявлення зростання вартості життя для визначення індексу щорічного

номінального підвищення заробітної плати і пенсій, а також вивчення того, як підвищення цін впливає на витрати виробництва і національну конкурентність;

2) непрямої вплив на ціни. Суть методу полягає в тому, що вводяться або скасовуються ті чи інші кількісні і митні обмеження у зовнішній торгівлі, змінюються облікові ставки, розмір податків, об'єм емісії грошей і т. п.;

3) державне втручання в процес ціноутворення передбачає санкціонування урядовими органами завищення витрат виробництва: у собівартість включаються завищені норми амортизаційних відрахувань, а також відрахувань в інші фонди. В результаті цього витрати «підпирають» ціни;

4) лідерство в цінах. Це явище має місце в тих сферах виробництва, де держава виступає крупним покупцем чи замовником (будівництво, виготовлення зброї і продукції для ВПК ін.). Тут держава сама за домовленістю з фірмами встановлює ціни на товари, які потім стають базовими для галузі;

5) прямої державний вплив на ціни. Це досягається шляхом надання державних субсидій, що знижують витрати індивідуальних виробників; встановлення податку на додану вартість і ціни на акцизні товари (предмети масового споживача, а також послуги). Особливий напрям має державний вплив на зовнішньоторгові ціни. Він здійснюється через заохочення експорту шляхом звільнення експортерів від податків, а в деяких випадках — за допомогою державних субсидій, надання пільгових кредитів і транспортних тарифів. Захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції держава здійснює шляхом кількісного і якісного обмеження імпорту, встановлення високого митного податку, що підвищує ціну товару;

6) встановлення фіксованих пільгових цін і тарифів на товари і послуги, що виробляються в державному секторі економіки (наприклад, ціни на мінеральну сировину, що видобувається на державних підприємствах, на електроенергію з державних електростанцій, залізничні, поштово-телеграфні тарифи тощо). Ці штучно знижені ціни і тарифи сприяють зменшенню витрат виробництва у приватному господарстві і підвищенню

національної конкурентноздатності;

7)урядовий контроль за цінами у формі їх фіксації чи встановлення межі їх підвищення. У довгостроковому і середньостроковому аспектах використання цього засобу не є ефективним, оскільки дестабілізує ринкові відношення (робить економічно неефективним виробництво товарів, сприяє розвитку тіньової економіки тощо). Як зазначають автори підручника «Економікс» П. Самуельсон і В. Нордхауз: «Ніщо, крім бомбардування, не зруйнує місто більш ефективно, як контроль над квартплатою». Тому цей метод в ринковій економіці застосовується рідко, як правило, в умовах загострення соціальної напруги у суспільстві;

8)передача права встановлення і контролю за цінами на певні види товарів наднаціональним органам (наприклад, тимчасова фіксація цін на сільськогосподарську продукцію в ЄЕС, уніфікація транспортних тарифів, податків в інтеграційних об'єднаннях тощо).

В різних країнах державним регулюванням охоплено різний обсяг цін. Так у США державою регулюється від 5 до 10% цін, в Австрії та Іспанії — 10%, в Японії — 20%, в Швейцарії — майже 50% обсягу товарної продукції. У Франції прямим регулюванням охоплені ціни на сільськогосподарську продукцію, газ, електроенергію, транспорт та інші товари і послуги монопольних виробників-продавців, а також ті сфері, де у споживачів немає вибору варіантів придбання товарів чи надання послуг. Таким чином, в сучасній змішаній економіці західних країн ринковий механізм ціноутворення доповнюється державним регулюванням. Зовсім інший характер ціноутворення склався в адміністративно-командній системі господарювання. Планована система передбачала, що ціни повинні відображати суспільно необхідні затрати праці. Це загальне трактування виразилось у двох варіантах. В першому варіанті під СНЗП розумілись будь-які фактичні витрати, аби вони тільки були санкціоновані планом. Другий варіант ґрунтувався на марксовому трактуванні цього поняття, а саме на визнанні СНЗП, які складаються об'єктивно. Відповідно до цих двох позицій розрізняють і два механізми ціноутворення, які отримали назву «затратний» і «антизатратний». З цього

приводу довгий час велися дискусії (в основному теоретичного характеру). Щодо практики, то реалізувався «затратний» принцип, оскільки за критерій приймався вплив ціни на витрати праці, а не навпаки — вплив витрат на ціну. Механізм ціноутворення, притаманний адміністративно-командній системі, базувався на монополії державної політики цін, єдиної для всіх рівнів народного господарства і їх структурних підрозділів. Маючи в своєму розпорядженні всі важелі влади, держава без обмежень розпоряджалася цінами практично на всі види продукції; сама їх встановлювала, сама змінювала, сама контролювала. Це обумовило єдино можливий спосіб формування ціни: виходячи з існуючого рівня конкретного виробництва, без зв'язку із суспільно необхідним рівнем цих витрат. В умовах централізованої політики ціна перестає виконувати свої функції, а головну роль починають відігравати механізми неекономічного впливу. Це негативно позначається на діяльності підприємств, ефективності виробництва, можливості задоволення суспільних потреб тощо. Спроби вдосконалити планову систему ціноутворення шляхом використання елементів ринкового механізму не мали успіху, оскільки його неможливо вмонтувати в адміністративно-командну систему. Перехід до ринкових відносин в Україні робить об'єктивно необхідним формування дійсно ринкової системи ціноутворення, ефективність якої підтверджена світовою практикою. Ціна повинна бути вільною від будь-якого позаекономічного втручання і визначатися конкретними умовами виробництва і реалізації. В перехідний період тимчасово будуть діяти фіксовані, штучно занижені державні ціни на певні групи товарів. Але в міру стабілізації народного господарства, створення і зміцнення ринкових основ економіки (проведення роздержавлення і приватизації, демонополізації виробництва), наповнення товарного ринку, зміцнення грошово-фінансової системи цін, що встановлюється у централізованому порядку, буде звужуватись.

Запитання та завдання для обговорення

- 1. Суть та функції ціни. Теорії ціноутворення.*
- 2. Принципи ціноутворення та їх вдосконалення.*
- 3. Фактори, що впливають на величину ціни.*
- 4. Види цін.*
- 5. Шляхи та проблеми переходу від адміністративного до вільного ціноутворення.*
- 6. Суть та особливості регулювання цін.*



Розділ ІХ

РОЗПОДІЛ І

ФОРМУВАННЯ

ДОХОДІВ

НАСЕЛЕННЯ

§ 1. НЕОБХІДНИЙ ПРОДУКТ І ПРИНЦИПИ ЙОГО РОЗПОДІЛУ

Суть необхідного продукту

Принципи розподілу необхідного продукту

§ 2. ФОРМИ РОЗПОДІЛУ НЕОБХІДНОГО ПРОДУКТУ

Суть і функції заробітної плати

Номінальна і реальна заробітна плата

Види, форми й системи заробітної плати

Основні напрями поліпшення організації оплати праці

Суспільні фонди споживання

§ 3. СІМЕЙНІ ДОХОДИ, МІНІМАЛЬНИЙ І ОПТИМАЛЬНИЙ СПОЖИВЧИЙ БЮДЖЕТ

Джерела формування сімейних доходів та їх використання

§ 4. РОЗПОДІЛ І ПЕРЕРОЗПОДІЛ ЧИСТОГО ДОХОДУ І ПРОДУКТУ

Форми чистого продукту

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. НЕОБХІДНИЙ ПРОДУКТ І ПРИНЦИПИ ЙОГО РОЗПОДІЛУ

Суть необхідного продукту

Необхідний продукт являє собою предметне, уречевлене втілення необхідної праці, відокремлену частину чистого продукту, яка забезпечує відтворення робочої сили трудящих, зайнятих продуктивною працею. За своєю натуральною формою — це насамперед сума матеріальних благ, споживання яких забезпечує відновлення працездатності робітника, певний рівень його кваліфікації та утримання непрацездатних членів його сім'ї.

Однак, на нашу думку, зводити необхідний продукт лише до матеріальних засобів, як це робить державна статистика, не можна. Працівники споживають не лише матеріальний продукт, а й різні послуги сфери побуту, охорони здоров'я, освіти, транспорту, зв'язку, що є галузями нематеріального виробництва.

Для підтримання життєдіяльності працівника за сучасних умов дедалі важливішим стає також задоволення його духовних потреб, причому частка останніх у бюджеті трудящих зростає.

Отже, необхідний продукт слід розглядати як суму матеріальних і духовних благ та різноманітних послуг, які створюються й споживаються працівниками сфер матеріального і нематеріального виробництва.

Необхідний продукт не може бути сталою величиною. Він залежить від розвитку продуктивних сил суспільства і досягнутої продуктивності праці, рівня кваліфікації (більш складна праця створює більшу вартість, у тому числі й вартість необхідного продукту), культурно-освітнього рівня працівників, який стимулює зростання в необхідному продукті частки духовних благ, тощо.

В Україні за умов командно-адміністративної системи формування і розподіл необхідного продукту були цілковито деформовані. Теоретично за наявності суспільної власності на засоби виробництва він має належати

трудящим. Проте на практиці необхідний продукт, як і весь національний дохід, спочатку привласнювався державою, а вже потім розподілявся між трудовими колективами.

Тоталітарна держава здійснювала твердий контроль за розподілом матеріальних благ, встановлюючи конкретні норми їх надходження до різних категорій громадян. Якщо у правовій державі розподільчі відносини регулюються законами (наприклад, мінімальна зарплата встановлюється державою на рівні, що відповідає мінімальній межі вартості робочої сили), то командно-адміністративна система керувалася суб'єктивними уявленнями про рівень необхідного продукту, який у вигляді засобів існування мав надходити в розпорядження трудящих.

Мінімізація необхідного продукту, усереднювання доходів та їхня тривала стабілізація призвели до зрівнялівки в оплаті праці. Періодичні, об'єктивно необґрунтовані надбавки в оплаті праці, що переслідували явно політичні цілі, встановлення розгалуженої системи привілеїв і пільг для окремих категорій громадян — ось далеко не повний перелік елементів розподільчої політики тоталітарної держави. Певний час вона підтримувала ілюзію рівності, соціальної справедливості в нашому псевдосоціалістичному суспільстві. Поступово дедалі більше виявлялася розбіжність в інтересах трудящих і держави, що негативно впливало на суспільне виробництво, на рівень життя, який виявився значно нижчим, ніж у капіталістичних країнах.

Принципи розподілу необхідного продукту

Як уже зазначалося, одним із принципів розподілу необхідного продукту є розподіл за вартістю робочої сили. Такий розподіл лежав в основі формування заробітної плати за умов домонополістичного капіталізму. Важливу роль відіграє він і на сучасному етапі, проте, як свідчить практика, у відносинах між робітниками і капіталістами дедалі поширеною стає практика так званого вільного найму робочої сили. Розподіл необхідного продукту за

такої системи найму здійснюється як за принципом відшкодування необхідних життєвих засобів існування робітника і його сім'ї, так і з урахуванням якості праці кожного індивіда. Враховується праця висококваліфікована, що дає продукт великої вартості. Беруться також до уваги нестандартні умови роботи тощо. Отже, поступово набирає чинності принцип оплати за працею, хоча тривалий час у вітчизняній економічній літературі він трактувався тільки як соціалістичний.

Зміст закону розподілу за працею досить детально розглядали радянські економісти. Суть його можна коротко сформулювати так: від кожного — за здібностями, кожному — за працею. Цей закон можна назвати ще законом розподілу за кількістю та якістю праці. Кількісними вимірами праці слугують її тривалість, що виражається в годинах робочого часу, та рівень її інтенсивності. Якісними характеристиками є кваліфікація робітника, складність та умови праці, які передбачають підвищення затрат мускульної чи нервової енергії, негативний вплив зовнішнього середовища на здоров'я людини, непривабливість певного виду праці, відповідальність, народногосподарське значення галузі.

Такий розподіл передбачає, звичайно, досить значну матеріальну нерівність індивідів, бо вони мають різну фізичну силу, кваліфікацію, досвід і стан здоров'я. Проте ця нерівність справедливіша за так звану зрівнялівку, коли оплата «підганяється» до певного рівня, внаслідок чого однаково винагороджується праця різної складності, а недбайливий робітник одержує незароблену частину продукту, експлуатуючи у такий спосіб здібніших і працюючіших.

Отже, реалізація закону розподілу за кількістю та якістю праці — явище позитивне, але, на жаль, у наших умовах поки що нездійсненне.

По-перше, держава не може забезпечити всім працівникам такі умови, такі робочі місця, де кожний якнайповніше виявив би свої здібності. Для цього у нас ще низька технічна оснащеність виробництва, недостатній освітній і кваліфікаційний рівні працівників. Тому й принцип «від кожного — за здібностями» нереальний. По-друге, розподіл за працею передбачає одночасне

врахування як затрат праці, так і її результатів. Можна врахувати в оплаті праці відпрацьований час, виконання норм виробітку, кваліфікацію тощо, але затрати праці, що відповідають суспільним вимогам, визначає лише ринок. Він може не прийняти продукт (низька якість, застарілий асортимент, перевиробництво), може визнати рівень індивідуальних затрат праці нераціональним, високим чи, навпаки, низьким порівняно із суспільною (ринковою) оцінкою. Отже, навіть рівні затрати праці на різних підприємствах мають неоднакову віддачу внаслідок ринкової реалізації. Тому підприємства, реалізуючи принцип «кожному — за працею», повинні виходити із ринкової оцінки своєї діяльності. Оскільки ж у нашій країні ринкові товарні відносини деформовані, спотворені, то за їх допомогою не можна визначити трудовий внесок кожного. Розподіл за працею фактично втратив свою об'єктивну основу — працю, внаслідок чого набув суб'єктивного характеру. Це, в свою чергу, послугувало стимулятором розгортання інфляції.

На нашу думку, дорогу волонтаристській практиці розподілу відкрило необґрунтоване ігнорування за умов командно-адміністративної системи вартості товару робоча сила як об'єктивного елемента в формуванні оплати праці. Саме цей елемент має бути врахований при розрахунках прожиткового мінімуму, мінімального споживчого бюджету. Суб'єктивний підхід до визначення цих показників не давав можливості відтворювати робочу силу на належному рівні, що саме по собі вже означає наявність у країні відносин експлуатації. Всі ці деформації має усунути економічна реформа, передавши функції суб'єкта розподілу з рук апарату в руки трудових колективів. Держава як регулюючий і координуючий центр повинна контролювати прожитковий мінімум і, здійснюючи перерозподіл доходів, бути гарантом соціальної захищеності трудящих.

Суть і функції заробітної плати

У вітчизняній економічній літературі суть заробітної плати трактувалася, виходячи із суб'єктивних принципів її формування, в основі яких лежить ігнорування вартості робочої сили й привласнення командно-адміністративною системою монопольного права на визначення частки кожного працівника у створеному суспільному продукті.

Тому, незважаючи на різноманітність формулювань, розбіжностей у суттєвій характеристиці цієї категорії не було. Зарплата розглядалася як прямий трудовий дохід, який планомірно визначається на основі врахування суспільного значення результатів праці даного колективу й робітника. Вважалося, що вона відображає відносини між працівником і суспільством, а тому необхідна єдина державна політика в галузі зарплати, єдина тарифна система тощо, а також відносини між робітником і трудовим колективом, оскільки зарплата кожного встановлювалася в межах фонду зарплати підприємства, цеху, бригади відповідно до його вкладу у колективні результати.

У цих визначеннях, як у дзеркалі, відбилися *найважливіші недоліки системи розподілу*:

- 1) встановлення державою «зверху» фонду зарплати підприємствам;
- 2) планомірне визначення трудового доходу кожного працівника на основі єдиної державної тарифної системи.

Об'єктивною основою формування фонду зарплати вважався досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, який визначав можливості держави виділяти певні ресурси для оплати праці. Але ці можливості могли бути й не реалізовані внаслідок відволікання коштів на інші потреби — озброєння, розвиток важкої промисловості, здійснення «проектів віку», забезпечення кастових привілеїв тощо. До того ж частка, що виділялася на оплату, не була

обґрунтована і мала досить слабкий зв'язок з народногосподарськими результатами.

Помилковим є і визначення зарплати як доходу. Це — не дохід, а витрати підприємства на відшкодування трудових ресурсів. Відтворення їх на суспільно необхідному рівні є обов'язковою умовою індивідуального відтворення. Тому створення, як і використання фонду заробітної плати, має відбуватися на підприємстві. Підприємство, а не держава, є повноправним власником цього фонду, що формується і відшкодовується насамперед із вартості реалізованої підприємством продукції, оскільки людина — головна продуктивна сила, розширене відтворення життєдіяльності якої виступає обов'язковою умовою і метою ефективного розвитку економіки.

З усього зазначеного можна зробити висновок, що **заробітна плата** — це об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили та ефективного функціонування виробництва обсяг вираженої в грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівню розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці трудящих.

Найважливішою функцією зарплати, як бачимо, є відтворювальна, адже вона слугує засобом розподілу основної частини життєвих благ у суспільстві і засобом формування платоспроможного попиту населення, бо становить 70—75% від усіх доходів працівників. Саме тому при розподілі валового доходу підприємств і суспільства загалом визначення фонду зарплати розглядається як першочергове завдання.

Важливу роль виконує і стимулююча функція зарплати. Вона слугує засобом залучення громадян до суспільно корисної праці, створює зацікавленість у підвищенні кваліфікації, оволодінні суміжними професіями, стимулює високопродуктивну та якісну працю. Всього цього, звичайно, можна досягти в тому випадку, коли організація заробітної плати забезпечує особисту матеріальну зацікавленість індивіда в продуктивній праці.

Отже, людину цікавить передусім грошова винагорода за виконану

роботу. Тому насамперед має бути визначена так звана номінальна зарплата.

Номінальна і реальна заробітна плата

Номінальна заробітна плата являє собою суму грошей, яку отримує робітник за виконану роботу. На її величину впливають різні фактори: рівень кваліфікації робітників, різні умови й ефективність праці та ін.

Визначення величини номінальної заробітної плати передбачає насамперед врахування її кількості та якості. Це завдання розв'язується за допомогою тарифної системи.

Тарифна система оплати праці є сукупністю взаємопов'язаних елементів: тарифно-кваліфікаційного довідника, тарифної сітки, тарифних ставок та схеми посадових окладів. Вона використовується для розподілу робіт і працівників залежно від їх складності та кваліфікації за розрядами тарифної сітки і є основою формування й регулювання заробітної плати.

Тарифно-кваліфікаційний довідник містить у собі детальну характеристику окремих професій і конкретних видів робіт. У ньому перераховуються вимоги щодо знань, уміння, навичок виконавця тієї чи іншої роботи. Кожна робота тарифікується певним розрядом. Це означає, що її повинен виконувати тільки той робітник, якому комісія присвоїла відповідний розряд згідно з довідником. За першим розрядом тарифікуються найпростіші види робіт, які не вимагають особливої підготовки виконавців, а за останнім (вищим) розрядом — найскладніші роботи, виконання яких потребує високої майстерності.

Диференціація зарплати залежно від якості праці, а отже, й від кваліфікації працівників здійснюється за допомогою тарифної сітки, яка об'єднує в собі тарифні коефіцієнти. Кожен з них показує, у скільки разів більше має оплачуватися вищий розряд порівняно з першим (тарифний коефіцієнт першого розряду дорівнює одиниці).

Тарифна ставка першого розряду відповідає гарантованому мінімуму заробітної плати. Вона встановлюється державою як соціальна гарантія

забезпечення нормальних умов відтворення робочої сили найменш кваліфікованого робітника й утримання його сім'ї. Величина її повинна визначатися при розрахунку прожиткового мінімуму на основі наукової методології. Саме виходячи з цих мінімумів ведуться переговори між керівниками компаній і профспілками при укладанні колективних договорів. Гарантовані загальнонаціональні мінімальні ставки зарплати офіційно встановлені в США (4,25 дол. за год.), Канаді, Франції, країнах Бенілюксу, Іспанії, Португалії, в Україні. В Німеччині, Англії, Італії, Японії вони розробляються в колективних договорах.

Мінімальна зарплата регулюється з урахуванням економічного розвитку, продуктивності праці, середньої заробітної плати та вартісної величини мінімального споживчого бюджету. За Законом України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р. мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією і встановлюється у розмірі не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу. На жаль, в Україні, як і в інших республіках колишнього СРСР, мінімальні зарплати ніколи не ув'язувалися і не ув'язуються з величиною прожиткового мінімуму.

Підвищення середньомісячної номінальної зарплати на перший погляд свідчить про певне поліпшення добробуту трудящих. Але точнішим показником тут є реальна заробітна плата. Вона являє собою суму матеріальних і духовних благ та послуг, які можна придбати за номінальну зарплату.

Реальна заробітна плата залежить від ряду факторів:

- ✓ рівня номінальної зарплати;
- ✓ цін на товари та послуги, які споживає населення;
- ✓ величини податків, які сплачуються різними верствами населення в бюджет.

В періоди значного розкручування інфляційної спіралі життєвий рівень трудящих знижується, незважаючи на підвищення зарплати робітникам і службовцям, пенсій, стипендій та різних пільг. Тут визначальними факторами є високі темпи зростання роздрібних цін і невпинна емісія паперових грошей, що посилює цінову інфляцію.

Види, форми й системи заробітної плати

Розрізняють заробітну плату основну й додаткову. **Основна заробітна плата** працівника залежить від результатів його праці й визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками й доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством. Вона враховує стійкі відмінності у кваліфікації, складності роботи, умовах праці, інтенсивності та відповідальності.

Додаткова оплата праці залежить від результатів господарської діяльності підприємства й встановлюється у вигляді премій, винагород, компенсацій, надбавок і доплат, які не передбачені законодавством, або понад розміри, встановлені законодавством. Вона враховує фактори виробничого процесу, які важко передбачити наперед, і виплачується за певні індивідуальні досягнення: професійну майстерність, перевиконання норм виробітку, сумісництво професій, розширення зон обслуговування, неперервний виробничий стаж. У ній враховуються надбавки за особливі умови роботи (районні коефіцієнти), колективні результати праці, що оплачуються з фонду матеріального стимулювання. В сільському господарстві додаткова оплата часто пов'язується з вирощуванням технічних культур і видається у вигляді натуроплати.

Заробітна плата виступає в двох формах: погодинній і відрядній. Погодинна зарплата нараховується робітникам залежно від кваліфікації і фактично відпрацьованого часу. Застосовується вона в тому разі, коли результати праці або не піддаються обліку, або не залежать від зусиль трудівника (оплата інженерно-технічних працівників, службовців, наладчиків, робітників на конвеєрах та автоматичних лініях).

Погодинна оплата передбачає просту погодинну систему, що обумовлює оплату за фактично відпрацьований час, та погодинно-преміальну, яка враховує ще й інші моменти: виконання норми, підвищення якості продукції, економію ресурсів тощо.

Відрядна форма заробітної плати виступає передусім як пряма відрядна,

що передбачає залежність заробітку від кількості виготовленої продукції відповідно до встановлених незмінних розцінок. Розцінки не змінюються при будь-якому виконанні норми виробітку. Проте праця основної маси робітників-відрядників оплачується за відрядно-преміальною системою, коли поряд з оплатою за кількість продукції здійснюється виплата премій за певні показники, які обумовлюються в колективному договорі. Частина робітників одержують зарплату за відрядно-прогресивною системою. У даному випадку виробіток за встановленою нормою оплачується за незмінними розцінками, а все, що виконується понад норму, оплачується за прогресивною шкалою.

Важливого значення набули останнім часом колективні форми оплати праці (наприклад, бригадна система). Заробіток тут залежить від кінцевих результатів роботи всього колективу. Між членами бригади (цеху, ланки) заробіток розподіляється за коефіцієнтом трудової участі (КТУ). Дана форма оплати змушує робітника думати про весь обсяг роботи, а не тільки про виконання свого індивідуального завдання. Тому в таких підрозділах не тримають прогульників і нероб, дбають про підвищення кваліфікації та оволодіння суміжною професією. Поєднання особистих і колективних інтересів забезпечує вищу ефективність виробництва, тим більше що система участі бригади поширюється як на прибутки, так і на збитки підприємств. Ця система посіла значне місце в оплаті праці трудящих Японії, а у 80-ті роки стала широко впроваджуватися фірмами США. Вона дає змогу скорочувати чисельність робочої сили, залишаючи найбільш кваліфіковану і взаємозамінну, а на збережені кошти підвищувати заробітну плату, стимулюючи цим самим високопродуктивну та якісну працю. Саме тому колективні форми оплати праці мають стати переважаючими і на підприємствах України. Заробітна плата виплачується у грошових знаках, що мають законний обіг на території України. Може виплачуватися банківськими чеками. Колективним договором може бути передбачено часткову виплату зарплати натурою (за цінами не нижче собівартості) у тих галузях, де така виплата є звичайною або бажаною, як, наприклад у сільському господарстві.

Основні напрями поліпшення організації оплати праці

З розвитком ринкової економіки в організації оплати праці чільне місце мають посісти фактори, які, по-перше, забезпечують реалізацію особистого і колективного інтересу, по-друге, сприяють підвищенню ефективності праці, по-третє, тісно пов'язують оплату з кінцевими результатами виробництва.

У зв'язку з цим необхідно посилити відтворювальну функцію оплати праці через державне гарантування її мінімального рівня, призначення якого — відтворення суспільно необхідних витрат простої праці. Величину мінімальної зарплати слід диференціювати за окремими регіонами, враховуючи, що вартість життєвих засобів у регіональному плані істотно змінюється. Вона має переглядатися і в міру виникнення відповідних економічних передумов (зростання інфляції, підвищення ефективності виробництва тощо).

Потребує впорядкування і співвідношення між мінімальною та максимальною заробітною платою, яка в Україні становить 1:50, тоді як у світі — 1:8. Вдосконалюючи систему організації заробітної плати, слід, по-перше, звернути увагу на низьку питому вагу тарифу в зарплаті — всього 28 відсотків на відміну від країн далекого зарубіжжя, де вона досягає 70—90 відсотків. Саме це змушувало підприємства занижувати норми виробітку, здійснювати приписки обсягу виконаних робіт, занадто широко практикувати відрядно-прогресивні системи оплати. По-друге, тарифна система потребує впорядкування тарифних коефіцієнтів, а саме — розширення діапазону між ними, що дасть змогу встановити обґрунтованіші відмінності в зарплаті працівників кожного конкретного кваліфікаційного рівня. Поки що малий розрив між коефіцієнтами (1:10 як 1:2,49 або 5:10 як 1,54:2,49), що мав місце в тарифній сітці урядової постанови 1993 р. «Про єдині тарифні умови оплати праці», продовжує вносити в оплату елементи зрівнялівки.

Впорядковуючи систему оплати, необхідно розширити права підприємств у розв'язанні цієї проблеми. Вони повинні мати право самостійно

формувати фонд оплати праці після розрахунку з бюджетом і банком, відшкодування матеріальних витрат, створення фондів розвитку виробництва і соціального розвитку; переглядати елементи тарифної системи, нормування праці, форми і системи оплати праці; підвищувати ставки і посадові оклади, виплачувати премії і надбавки у міру нагромадження необхідних для цього коштів за рахунок ефективнішого виробництва. У даному випадку певна частина оплати праці тісно пов'язана з народногосподарською ефективністю праці, а не лише з її індивідуальними затратами.

На думку багатьох економістів, головним інструментом регулювання оплати праці на рівні підприємств і організацій мають стати колективні договори. Договірне регулювання оплати праці давно практикується на Заході, в Україні закріплене січневим Декретом Кабінету Міністрів (1993). Тарифні угоди укладаються на міжгалузевому (генеральна тарифна угода), галузевому та виробничому рівнях. Одним з важливих елементів генеральної тарифної угоди є диференціація мінімальних тарифних ставок за видами виробництв, робіт, галузей, але не нижче встановленої державою мінімальної заробітної плати. Це свідчить про те, що у нас ставка 1 розряду не відповідає мінімальній зарплаті, але диференціація цієї ставки є позитивним моментом.

У договорах на виробничому рівні коректується система тарифних ставок і окладів, обумовлюється зростання мінімального і середнього рівня оплати праці на основі реалізації програми підвищення ефективності виробництва, але в межах, передбачених генеральною угодою, фіксуються форми і системи оплати праці, а також порядок надбавок, доплат, премій. Що стосується спеціалістів, наукових і творчих працівників, службовців, то пропонується застосовувати контрактну форму оплати. В контракті вказуються розмір і умови оплати праці. Централізовані ставки й оклади можуть розглядатися при цьому як вихідний орієнтир. Контрактна система дасть змогу ефективніше й точніше оцінити професійні й ділові якості спеціалістів.

Нарешті, слід зазначити, що за умов різноманітності форм господарювання має бути вироблений механізм забезпечення єдиної оцінки

міри праці та її оплати незалежно від того, на базі якої форми власності на засоби виробництва функціонує робоча сила і які при цьому застосовуються моделі ведення господарства.

Суспільні фонди споживання

Заробітна плата не уособлює собою весь необхідний продукт, потрібний для відтворення робочої сили, відновлення її життєздатності. Ще однією формою необхідного продукту є суспільні фонди споживання (СФС). Це — фонди, за допомогою яких забезпечується (повністю або частково) задоволення потреб в освіті й культурі, охороні здоров'я і житлі, утримання непрацездатних членів суспільства.

За функціональним призначенням їх можна поділити на фонди спільного задоволення потреб та фонди непрацездатних.

До складу перших належать: безкоштовні послуги освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства та культурно-освітніх закладів. Призначення цих фондів полягає у створенні приблизно рівних умов для всіх членів суспільства в задоволенні особливо значних, з точки зору суспільства, соціальних потреб. Їх задоволення не може бути поставлене в залежність від рівня оплати праці. У кожного працівника вона різна, як неоднакові у всіх фізична сила, здібності, кваліфікація, умови роботи. Суспільство ж заінтересоване в тому, щоб відбувався нормальний процес розширеного відтворення, для якого потрібні здорові, освічені, висококваліфіковані працівники. Цій меті насамперед і слугують суспільні фонди. Водночас вони покликані якоюсь мірою стирати соціальну нерівність і гарантувати певну соціальну захищеність широких мас населення. Тут важливе значення мають фонди непрацездатних, через які здійснюється пенсійне забезпечення, виплати у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю та виплати на дітей.

Суспільні фонди споживання розподіляються по-різному:

1) залежно від праці (оплата відпусток, виплати у зв'язку з хворобою, пенсії);

2) без зв'язку з працею (виплати багатодітним сім'ям та самотнім матерям, дотація на утримання дітей у яслах, садках, інтернатах, виплата стипендій);

3) у вигляді так званих «незримих доходів» (через систему освіти, медицини, фізичної культури тощо). Наприклад, значною мірою послуги лікаря, вчителя ми не оплачуємо, тим самим до нашої зарплати ніби додається певна сума.

Кошти надходять з державного бюджету, з відрахувань підприємств, колгоспів, громадських організацій. Джерелом формування цих фондів є необхідний продукт і частково додатковий. У СФС акумулюється значна частина недоплаченої заробітної плати, яка (поряд з іншими коштами СФС) мала б забезпечувати рівний доступ усіх до певних благ і послуг. Така реалізація ідеї рівності й соціальної справедливості була б виправдана, якби система СФС з самого початку не була деформована і не перетворилася в руках адміністративно-командної системи в механізм перерозподілу національного доходу в інтересах апарату. Достатньо порівняти послуги (медичні, санаторно-курортні, житлові, комунально-побутові тощо), які одержували працівники апаратної системи і всі інші громадяни; пенсії персональні й, наприклад, колгоспні. СФС стали засобом впливу (в тому числі ідеологічного) на суспільство, засобом своєї експлуатації громадян, адже в спільні фонди вкладали свою частку всі, проте далеко не всі мали до них рівний доступ.

У майбутньому з переходом до ринкових відносин, коли стабілізується економіка, відійде в минуле інфляція, зростуть доходи громадян та підприємств і кожний буде реальним власником (через акціонерні та колективні підприємства, кооперативи, приватну власність тощо), можливим стане поступовий перехід до платних послуг (наприклад, покриття із зарплати витрат на житло, відпочинок, на підвищення професійної освіти, на додаткове пенсійне забезпечення та медичне обслуговування).

Можна використати досвід західних країн, де у пенсійний фонд і фонд медичного обслуговування відраховуються страхові внески від 6 до 14% заробітної плати. Вносять в ці фонди певні суми й підприємці. Ці кошти не

перерозподіляються через бюджет, тому при виході на пенсію кожний робітник знає, наскільки забезпечена його старість. У таких країнах, як Канада, Швеція, Фінляндія, Норвегія, мають місце і відрахування із зарплати, і державна доплата; завдяки цьому пенсія виплачується всім у твердих фіксованих розмірах. В інших країнах до пенсійного фонду з держбюджету доплачується допомога тільки тим, хто не має засобів до існування (доплата до «межі бідності»).

В Україні в даний час у страхові фонди відраховується 1% із зарплати і 37% із доходів підприємств. Звичайно, ці кошти залишаються знеособленими. Обов'язковими мають бути певні соціальні гарантії держави в галузі пенсійного забезпечення, медичного обслуговування, допомоги інвалідам, багатодітним сім'ям, виплат по безробіттю тощо. Тільки кошти на ці потреби можуть формуватися не за рахунок урізування зарплати, а через систему оподаткування прибутків підприємств і з доходів державного бюджету. А поки що слід усувати наявні деформації в системі СФС:

- скоротити відмінності у використанні СФС різними соціальними верствами;
- більше засобів виділяти для соціального розвитку села; посилити роль СФС у розв'язанні демографічних проблем (істотна допомога багатодітним, поліпшення умов праці, побуту, відпочинку працюючим жінкам, будівництво дитячих садків);
- ширше використовувати СФС для стимулювання високих виробничих результатів — через задоволення потреб у житлі, надання безкоштовних путівок у місця відпочинку;
- через СФС забезпечити нормальні умови життя старих, немічних, інвалідів, які найбільше потребують соціальної захищеності.

§ 3. СІМЕЙНІ ДОХОДИ, МІНІМАЛЬНИЙ І ОПТИМАЛЬНИЙ СПОЖИВЧИЙ БЮДЖЕТ

Джерела формування сімейних доходів та їх використання

Кінцевим підсумком розподілу фонду особистого споживання є формування сімейних доходів членів суспільства. Сім'я являє собою групу осіб, які пов'язані родинними стосунками і спільно ведуть господарство для забезпечення сімейного споживання. Домашнє (сімейне) господарство утворює заключну фазу відтворення — споживання матеріальних благ і послуг. Ведення цього господарства здійснюється залежно від сімейного бюджету, що являє собою співвідношення між доходами і витратами сім'ї. Доходи формуються за рахунок заробітної плати (60—80% від загальних джерел доходів), надходжень із суспільних фондів споживання (пенсії, стипендії, допомога, дотації) та від особистого підсобного господарства.

Сімейний бюджет поповнюється також за рахунок виплат за пасом у кооперативних підприємствах, дивідендів (якщо в сім'ї є члени акціонерних товариств), доходів від індивідуальної трудової діяльності. Можуть бути й інші надходження — спадщина, аліменти, гонорар. У період переходу до ринкової економіки в умовах нестабільності та інфляції статистика збільшення номінальних доходів недостатньо характеризує рівень життя населення. У 60-х роках країна зіткнулася з наявністю бідності, критеріями якої є: дохід на одного члена сім'ї (нижче прожиткового мінімуму) та структура домашнього споживання (зокрема, частка затрат на харчування), що має тенденцію до зростання.

Бідність, малозабезпеченість має декілька рівнів і характеризується такими показниками:

- 1) прожитковим мінімумом;
- 2) гарантованим прожитковим мінімумом;
- 3) мінімальним споживчим бюджетом.

Розрізняють **прожитковий мінімум** фізіологічний і соціальний. Перший розрахований на задоволення тільки головних найелементарніших потреб і послуг. Другий, крім мінімальних норм задоволення фізичних потреб, включає витрати на мінімальні духовні і соціальні запити. Соціально-фізіологічний мінімум — нижня межа малозабезпеченості (бідності).

Гарантований прожитковий мінімум — це офіційно затверджений рівень мінімальної заробітної плати, пенсії, допомоги. Він не може бути нижчим за фізіологічний прожитковий мінімум і не може перевищувати вартісну величину мінімального споживчого бюджету.

Мінімальний споживчий бюджет як верхня межа бідності виражає в грошовій і натуральній формах той обсяг споживання життєвих благ, що мінімально достатній для фізіологічного і розумового розвитку людини й забезпечення простого відтворення її життя і працездатності. Він визначається суспільством як необхідний для збереження більш-менш допустимого рівня життя.

Згідно із Законом, мінімальний споживчий бюджет визначається у середньому на душу населення на підставі системи «споживчих кошиків» для 13 статево-вікових груп.

Вважається, що розрахований прожитковий мінімум забезпечує Можливість придбання найнеобхідніших товарів та одержання послуг. Але ж треба мати на увазі, що «споживчий кошик» формується на основі державних цін на товари, а в умовах зростаючого дефіциту значну частину їх доводиться оплачувати за цінами «чорного ринку», за договірними цінами, кооперативними тощо. Це необхідно враховувати при обчисленні мінімального споживчого бюджету. Останній *розраховується різними методами. Перший з них* — **статистичний** — полягає в тому, що рівень і структура бюджету визначаються на основі аналізу фактичних статистичних даних сімей В найнижчим у даний час доходом на душу населення.

Другий метод — **статистичний модернізований**. Він передбачає розрахунок потреб у продуктах харчування на основі науково обґрунтованих мінімальних норм, а інших витрат — статистичним методом.

Науково-дослідні інститути використовують нормативний метод, який вимагає формування мінімального споживчого бюджету, виходячи із сукупності науково обґрунтованих нормативів споживання всього набору матеріальних благ і послуг.

Розраховується також оптимальний (раціональний) споживчий бюджет. Він відображає ту величину і структуру споживання матеріальних і духовних благ, які забезпечують найповніше й розумне задоволення потреб людини за даного рівня розвитку продуктивних сил. Цей бюджет є важливим критерієм оцінки фактичного рівня й структури споживання, розрахунку основного показника рівня життя — ступеня задоволення потреб населення, а також є основою прогнозування загального обсягу й структури матеріальних благ і послуг.

§ 4. РОЗПОДІЛ І ПЕРЕРОЗПОДІЛ ЧИСТОГО ДОХОДУ І ПРОДУКТУ

Форми чистого продукту

В умовах переходу до ринкової економіки проблеми розподілу чистого доходу і продукту набувають дедалі більшого значення. **Чистий дохід** — це різниця між ціною всієї реалізованої продукції і витратами на її виробництво, тобто собівартістю. Реально на кожному підприємстві чистий дохід виступає як прибуток.

Прибуток — це реальна економічна форма додаткового продукту. Розподіл чистого доходу фактично зводиться до розподілу прибутку. На різних підприємствах і залежно від форм конкурентної боротьби він має неоднакові конкретні форми свого прояву. Так, за умов досконалої конкуренції він виступає як середній прибуток на вкладений капітал, що є результатом міжгалузевої конкуренції між виробниками. Прибуток може бути і максимально високим за умов монопольної конкуренції. В акціонерних товариствах він являє собою дивіденд, в кооперативних — чистий дохід тощо.

Крім прибутку, чистий дохід виступає також у формі відсотка. На грошові кошти підприємств, а також різних верств населення, які вкладають грошові кошти в банки, щорічно нараховується певний відсоток. Норма його визначається як відношення одержаного відсотка до всієї суми позичкових коштів:

$$\text{норма відсотка} = \frac{\text{позичковий відсоток}}{\text{сумма позичкових коштів}} \times 100\%$$

Відсоток фактично означає ціну позички. Таким чином, він є доходом для тих підприємств, які мають на своїх рахунках у банках тимчасово вільні кошти. Водночас це — витрата для тих господарств, які беруть кредит, адже

вони повинні сплачувати зі свого прибутку ставку відсотка на взяті в позику кошти.

Формою чистого доходу є також рента. Вона обумовлюється природними умовами виробництва, насамперед у сільському господарстві, гірничодобувних галузях та ін. Рента, з одного боку, — це дохід для власника особливих специфічних умов виробництва, з іншого — витрати для орендаря за користування земельними ділянками, рудниками, будівельними матеріалами. Причому земельна рента в чистому вигляді ніколи не буває. В реальному житті існує орендна плата, яка, крім ренти, включає в себе відсоток на вкладений раніше в дану земельну ділянку капітал. Економічний зміст прибутку, відсотка і ренти полягає не лише в тому, що вони є формами додаткового продукту. За допомогою цих показників визначається ціна основних виробничих факторів. Що стосується землі, то ціну кожної земельної ділянки можна обчислити за формулою:

$$W = \frac{r}{i} \times 100\%$$

де W — ціна земельної ділянки,
 r — орендна плата за дану ділянку землі,
 i — норма позичкового відсотка.

Ціна капіталу, вкладеного в акціонерне товариство, розраховується за формулою:

$$W = \frac{d}{i} \times 100\%$$

де d означає суму дивіденди.

Ці формули широко застосовуються в економічній науці. Ними слід користуватися й на практиці, особливо при проведенні роздержавлення і приватизації підприємств, коли досить гостро стоять питання оцінки майна і землі. Таким чином, у процесі розподілу чистий дохід набирає форми прибутку, відсотка і ренти. Якщо сюди додати ще й заробітну плату, то одержимо всі наявні первинні форми розподілу чистого продукту. В результаті цього чистий продукт розподіляється між його безпосередніми виробниками власниками засобів виробництва. В реальному економічному житті в нашій країні ці первинні доходи виступають як заробітна плата робітників сфери матеріального виробництва; доходи селян від громадського господарства; прибуток підприємств; доходи селян, робітників і службовців від підсобного господарства.

Первинний розподіл доповнюється перерозподілом чистого продукту, необхідність якого зумовлена: завданням концентрації ресурсів для вирішення важливих соціальних проблем; існуванням невиробничої сфери, на утримання якої кошти надходять шляхом перерозподілу доходів; важливістю залучення коштів підприємств і населення на громадські потреби; потребами НТР, прогресивних змін у структурі суспільного виробництва, розвитку окремих економічних регіонів країни.

Головним знаряддям перерозподілу чистого продукту є державний бюджет, через який проходить приблизно 60% національного доходу. Важливу роль у цьому розподілі відіграє податкова система, оплата населенням послуг, механізм цін, а також добровільні платежі в громадські організації.

У результаті розподілу й перерозподілу національного доходу складаються кінцеві доходи різних груп населення, держави, підприємств виробничої і невиробничої сфери. Формуванням фондів споживання і нагромадження завершується процес розподілу й перерозподілу чистого продукту, після чого він надходить у стадію кінцевого використання.

Запитання та завдання для обговорення

- 1. Прокоментуйте взаємозв'язок відносин виробництва й розподілу.*
- 2. Назвіть фактори, що впливають на характер привласнення й формування необхідного продукту.*
- 3. У чому полягає безпідставність і безперспективність зрівняльного розподілу?*
- 4. Проаналізуйте визначення категорії «заробітна плата» в економічній літературі.*
- 5. Охарактеризуйте фактори, що визначають величину реальної заробітної плати та її динаміку.*
- 6. У чому полягають недоліки існуючої тарифної системи?*
- 7. Проаналізуйте основні напрями поліпшення оплати праці.*
- 8. У чому полягають особливості оплати праці в колгоспно-кооперативному виробництві?*
- 9. Суспільні фонди споживання: перевага чи недолік системи розподілу.*
- 10. На основі відомих показників охарактеризуйте економічне становище трудящих на даному етапі.*
- 11. Назвіть форми розподілу чистого доходу.*
- 12. Розкрийте механізм розподілу й перерозподілу чистого продукту.*



Розділ X

ФІНАНСОВО- КРЕДИТНА СИСТЕМА

§ 1. ФІНАНСИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Суть фінансів

Функції фінансів

Фінансова система

Фінанси підприємств

Загальнодержавні фінанси

Фінанси населення

§ 2. КРЕДИТНА СИСТЕМА ТА КРЕДИТНІ ГРОШІ

Суть кредиту

Банківська система України

Кредитні гроші

§ 3. ЦІННІ ПАПЕРИ Й ФОРМУВАННЯ ФОНДОВОЇ БІРЖИ

Види цінних паперів

Акції

Облігації

Казначейські зобов'язання й ощадні сертифікати

Формування ринку цінних паперів

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. ФІНАНСИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Суть фінансів

Фінанси — сукупність економічних відносин, пов'язаних з системою утворення та використання фондів грошових ресурсів для задоволення потреб розширеного відтворення. Фінанси включають лише ті відносини, які стосуються процесу утворення, розподілу та використання фондів грошових коштів на підприємствах, у регіонах і народному господарстві країни загалом.

Суб'єктами фінансових відносин виступають підприємства, громадські організації, державні органи управління, держава в цілому й населення країни. Вони виконують важливу роль у забезпеченні руху відповідної грошової маси від низових ланок виробництва до центру й навпаки. Взаємодія суб'єктів фінансів здійснюється у процесі формування й використання амортизаційного фонду, фонду нагромадження, фондів для вирішення різноманітних соціальних проблем. Фінанси обслуговують кругооборот та оборот виробничих фондів у грошовій, виробничій і товарній формах, а також охоплюють широкий спектр податкових платежів населення, позики, лотереї, вклади в Ощадбанки тимчасово вільних грошей. Через фінансові важелі держава, у свою чергу, надає населенню кредити, регулює індивідуальну трудову діяльність, здійснює управління соціально-економічними процесами, визначає темпи та пропорції суспільного відтворення. Фінансові відносини складаються також між підприємствами й банками, організаціями матеріально-технічного постачання. Вони будуються за певними принципами, головними серед яких є повна економічна самостійність підприємств, право на ведення незалежної від держави власної фінансової політики. Фінансові відносини виникають також у внутрішньогосподарських зв'язках, особливо за умов розвинутого внутрішньогосподарського розрахунку, бригадних форм організації праці, оренди структурних підрозділів. Акціонування значної частини суспільного виробництва також породжує нові форми фінансових відносин, які сприяють залученню додаткових коштів трудящих у виробництво й заохоченню

високоєфективної праці.

Функції фінансів

Суть фінансів концентровано виражена у виконанні ними таких функцій: акумулюванні грошових коштів у конкретних видах цільових фондів (розподільча функція), здійсненні грошового контролю за використанням матеріальних ресурсів, стимулюванні прогресу.

Об'єктами дії **розподільчої функції фінансів** виступає грошова форма вартості валового суспільного продукту і частини національного багатства. На основі даної функції: а) здійснюється заміщення вартості спожитих засобів виробництва і утворення первинних доходів у вигляді прибутку, нарахувань на соціальне страхування, утворення резервних і страхових фондів; б) забезпечуються загальнодержавні потреби, формуються ресурси на утримання і розвиток невиробничої сфери, здійснюється внутрішньогалузевий, міжгалузевий і міжрегіональний розподіл національного доходу. Акумулюючи та регулюючи фінансові ресурси, держава здатна активно впливати на формування оптимальних пропорцій між нагромадженням і споживанням, виробничою і невиробничою сферами, I і II підрозділами суспільного виробництва, окремими галузями народного господарства та економічними регіонами. **Контрольна функція фінансів** органічно впливає з розподільчої. Вона передбачає здійснення перевірки дотримання підприємствами та організаціями порядку акумулювання й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів суспільного призначення та виконання фінансових зобов'язань перед державою. Через фінансове законодавство держава регламентує й регулює процес нарахування, отримання, зміну й відміну платежів у бюджет. **Стимулююча функція фінансів** покликана підвищувати ефективність використання факторів виробництва та регулювати вартісні пропорції, щоб вони створили достатні умови для проведення режиму економії, піднесення продуктивності праці і

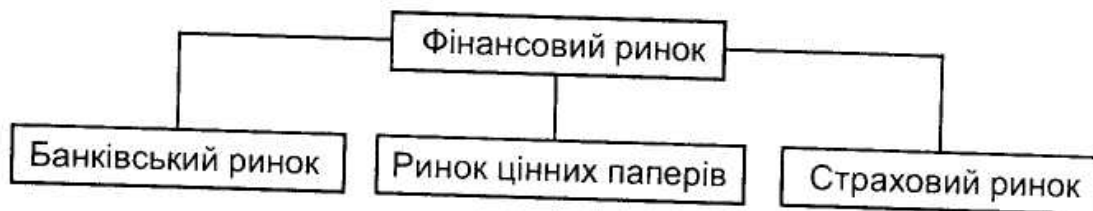
якості продукції. Будь-яке порушення цієї функції негайно підриває економічну і соціальну стабільність суспільства, провокує економічно невиправдане зростання цін і зниження продуктивності праці. Ні розподільча, ні контрольна функції фінансів за умов адміністративно-командної системи достатньо не вивчалися, тому що фінанси були адміністративно-наказовим фактором над централізацією, підпорядковувалися ні економічним законам, а пануючим політичним та ідеологічним принципам. Така багаторічна орієнтація призвела до розвалу фінансів, деформації системи господарювання, стимулювала відчуження працівників від засобів виробництва й результатів праці. Щоб перебороти негативні процеси й радикально реформувати фінанси, необхідно прискорити процес демонополізації, децентралізації й роздержавлення. Нові фінанси повинні органічно цілеспрямовуватися на підвищення ефективності виробництва, зміцнення принципів господарського розрахунку, створення умов для конкуренції та підприємництва.

Фінансова система

Фінанси функціонують через фінансову систему, яка включає сукупність різних форм організації фінансових відносин між державою і підприємствами, між підприємствами, організаціями і їх об'єднаннями, відносини держави з підприємствами та організацій з населенням. Найважливішими інструментами даної системи є податки, платежі до бюджету, платежі за державні кредити, рентні платежі, формування бюджетних і позабюджетних фондів і їх використання для задоволення суспільних потреб та ін. Важливим елементом фінансової системи є Міністерство фінансів України та його органи на місцях. Саме воно почало формувати й використовувати головні економічні регулятори і несе за це цілковиту відповідальність.

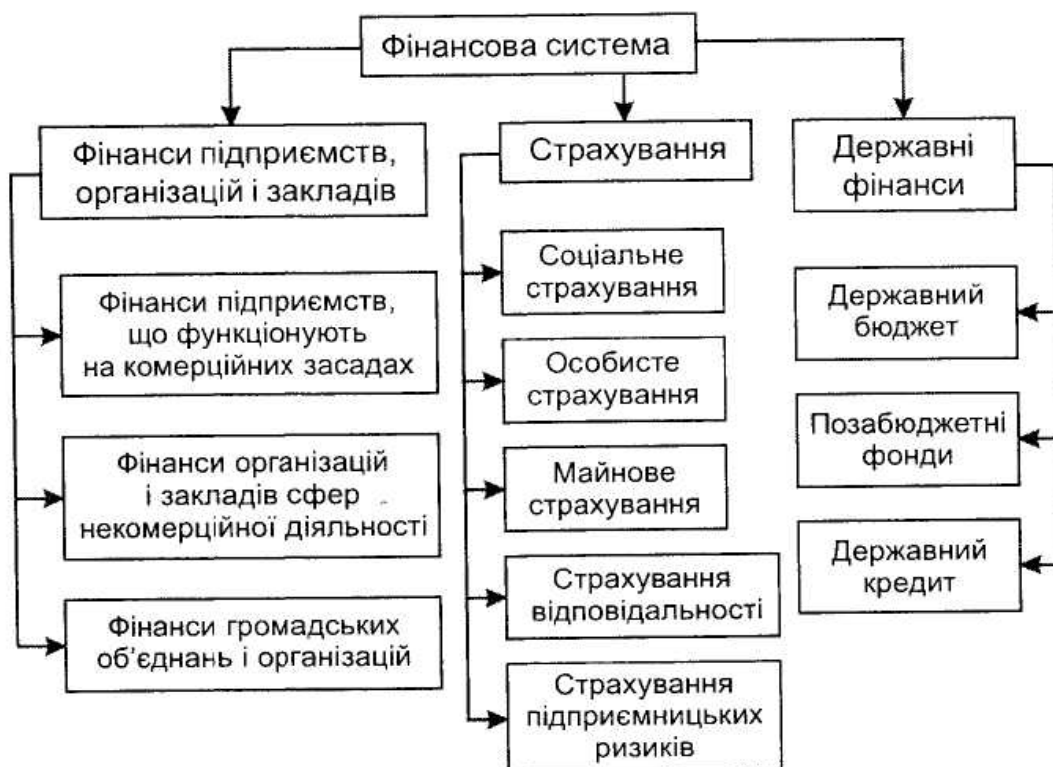
За умов ринкової економіки забезпечити чітко діючий механізм переміщення потоків грошових ресурсів від населення, яке в основному здійснює заощадження, до інвестицій, що реалізуються підприємствами,

здатний лише чітко функціонуючий фінансовий ринок. Його можна схематично зобразити так:



Жодна зі складових фінансового ринку не може бути самостійним інструментом ринкової економіки, тому що вони взаємозв'язані і взаємопереплітаються. Але й мають свою специфіку. Держава мусить добре врахувати цю специфіку і використати такі механізми регулювання кожного з цих інститутів: банківського ринку, ринку цінних паперів і страхового ринку для покращання економічного стану всіх суб'єктів господарського життя і піднесення ефективності суспільного виробництва. І хоча фінансовий ринок в Україні лише зароджується, його головні діючі елементи вже працюють. Зокрема, склалася національна банківська система, розпочалася робота первинного ринку цінних паперів, започатковано страховий ринок, що невпинно набирає сили. *Основними суб'єктами* фінансового ринку є емітенти, інвестори та фінансові посередники. Розвинений фінансовий ринок складається з різноманітних каналів, які можна узагальнити у формі двох груп: а) канали прямого фінансування, за якими кошти пересуваються безпосередньо від власників заощаджень до позичальників шляхом продажу акцій, облігацій та інших цінних паперів; б) канали непрямого фінансування, за якими потоки грошових коштів від власника заощаджень до позичальника спрямовуються через фінансових посередників (банки, страхові компанії та інші позичково-заощаджувальні заклади). Завданням фінансових посередників є спрямування заощаджених коштів від тих, хто заробляє більше, ніж тратить, до тих, хто тратить більше, ніж заробляє. У цьому процесі найважливіші функції

виконують банки, тому що вони цілеспрямовано регулюють потоки грошових коштів від власників заощаджень до інвесторів. Фінансова система України має досить складну й багаторівневу структуру. Складовими трирівневої системи фінансів є: фінанси первинних структурних ланок економіки, тобто фінанси підприємств і організацій; державні фінанси; фінанси населення. Схематично це можна зобразити так:



Вказані у даній схемі складові ланки фінансової системи при подальшому розгляді включають фінанси галузей економіки, фінанси державних підприємств, кооперативних, акціонерних, приватних та інших підприємств. *Основними принципами* побудови даної *трирівневої системи фінансів стали*: а) повна економічна самостійність фінансів підприємств і їхнє відокремлення від державних фінансів; б) самостійність і відособленість державного бюджету від позабюджетних фондів, у тому числі й фонду соціального страхування, пенсійного та інших; в) самофінансування усіх господарських суб'єктів; г) формування незалежної бази місцевих і

регіональних бюджетів; д) право ведення незалежної фінансової політики для всіх суб'єктів господарювання; з) розробка і реалізація бізнес-планів кожним з учасників фінансово-господарської діяльності. Реалізація цих та інших принципів допомогла б фінансам зайняти належне їм місце у всій економічній системі, обслуговувати оборот і кругообіг фондів, підвищувати ефективність виробництва, продуктивність праці і якість продукції. Однак фінансова система України ще й нині не звільнилася від таких негативних рис тоталітарної держави, як надцентралізація, однорівнева форма, планування зверху, державний розподіл фінансів і матеріальних ресурсів для вирішення проблем держави, суспільства і підприємств. Шляхом інфляційного падіння життєвого рівня більшості населення воно й нині фактично залишається вилученим із системи фінансів.

Фінанси підприємств

Фінансова система України *складається з трьох рівнів:*

- фінансів підприємств і організацій,
- загальнодержавних фінансів,
- фінансів населення.

Фінанси підприємств і організацій поряд із загальними рисами, властивими фінансам загалом, мають специфічні ознаки, які пов'язані з характером та особливостями відносин розподілу доходів і реалізації продукції, формуванням фонду заміщення спожитих засобів виробництва, валового доходу, створенням та використанням різноманітних фондів грошових коштів, які забезпечують виробничо-господарську діяльність підприємств.

Фінанси підприємств, організацій і галузей народного господарства — це система економічних відносин, яка пов'язана з формуванням і розподілом грошових доходів і нагромаджень, утворенням і використанням фондів грошових коштів, за допомогою яких забезпечуються поточна господарська діяльність, виробничий і соціальний розвиток.

Організація фінансів закладів некомерційної діяльності суттєво різниться. Насамперед вони надають різноманітні послуги соціального характеру, управління, охорони громадського порядку, оборони та ін. Тому тут фінансові відносини складаються навколо таких проблем: а) грошові відносини даної галузі з бюджетом. На їх основі формуються галузеві грошові фонди освіти, охорони здоров'я, культури, мистецтва тощо; б) грошові відносини між галузевими органами управління і підвідомчими їм закладами, а також внутрі останніх. Вони супроводжуються використанням галузевих фондів і формуванням грошових фондів цільового призначення (заробітної плати, капітального ремонту та ін.). Всередині організацій і закладів фінансові відносини виникають з нагоди формування й використання фондів заробітної плати і економічного стимулювання, а також перерозподілу грошових коштів цільового призначення; в) грошові відносини між суб'єктами господарювання, в тому числі й пов'язаних із формуванням і використанням позабюджетних фондів, і грошові відносини між споживачами послуг і спонсорами. Фінанси підприємств і організацій забезпечують формування й використання доходів первинної виробничої структури, регулюють розподільчі відносини на мікроекономічному рівні і формують базову підсистему фінансової системи. Саме на підприємствах створюється валовий національний продукт, що стає об'єктом фінансового розподілу і перерозподілу, формуються грошові доходи й нагромадження, утворюються і використовуються фонди грошових коштів, що допомагають забезпечувати нормальну поточну господарську діяльність, виробничий і соціальний розвиток.

Фінанси підприємств мають такі самі соціально-економічні ознаки, як і фінанси взагалі. Поряд з цим їм притаманні специфічні ознаки, пов'язані з особливостями функціонування фінансів у різних сферах суспільного виробництва. Зокрема, в галузях матеріального виробництва, де виробляють товари, основу організаційної структури складають підприємства і їх об'єднання, що формують такі різноманітні *групи фінансових відносин*:

по-перше, грошові відносини щодо формування первинних доходів і цільових фондів внутрішньогосподарського призначення — статутного фонду,

фонду розвитку виробництва, заохочувальні фонди та ін.;

по-друге, відносини між підприємствами, пов'язані з платежами й отриманням штрафів при порушенні договірних зобов'язань, здійсненням пайових внесків членами різних об'єднань, їх участь у розподілі прибутку від кооперації виробничих процесів, інвестування коштів у акції та облігації інших підприємств, отримання з них дивідендів і процентів;

по-третє, відносини страхування, отримання банківських позичок і їх погашення, сплати процентів за них, а також надання банками у тимчасове користування вільних грошових коштів за певну плату;

по-четверте, відносини з державою у зв'язку з утворенням і використанням бюджетних і позабюджетних фондів;

по-п'яте, відносини підприємств з вищими управлінськими структурами галузі, що передбачають платежі до різноманітних внутрішньогалузевих фінансових ресурсів.

Множинність форм фінансових відносин підприємств сфери матеріального виробництва розширюється наявністю різних форм власності, дією природно-кліматичних факторів з галузевими особливостями. Їхньою матеріальною основою виступають виробничі фонди, що обслуговують кругооборот і оборот виробничих фондів і забезпечують неперервність даного процесу. Специфіка фінансів підприємств пов'язана також із особливостями й характером відносин розподілу виручки і реалізації продукції, особливостей формування фонду заміщення спожитих засобів виробництва і валового доходу. Головною умовою комерційного розрахунку є отримання прибутку і достатньої рентабельності для самофінансування. Якщо фінансово-господарська діяльність не забезпечує цього, то даному суб'єкту господарського життя загрожує банкрутство. Тому найхарактернішими рисами фінансів підприємств, що діють на основі принципів комерційного розрахунку, є:

по-перше, справжня фінансова незалежність. Підприємства самостійно розподіляють отриману виручку, формують і використовують на свій розсуд фонди виробничого і споживацького призначення. Та це не означає, що підприємство не має ніяких обов'язків і обмежень. Вони є і навіть більш вагомими,

ніж були раніше. Але нині ці права та обов'язки оформлені в систему чинного законодавства, виконання положень якого є обов'язком для всіх;

по-друге, фінансові відносини підприємств, що діють на засадах комерційного розрахунку, вільні від дріб'язкової опіки держави. Вона може лише за допомогою економічних важелів регулювати фінансово-господарську діяльність, тобто держава проводить відповідну податкову політику амортизації, експортно-імпорту, валютну тощо. Проте ні держава, ні її органи не можуть перерозподіляти фінансові кошти між підприємствами;

по-третє, суб'єкти фінансових відносин несуть реальну економічну відповідальність за фактичні результати своєї діяльності, своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками, державою, споживачами, банками та ін. Відповідають власним майном, штрафами, фінансовими санкціями. І не можуть розраховувати на покриття своїх збитків коштом державного бюджету чи інших підприємств. Граничною межею відповідальності є... банкрутство;

по-четверте, у підприємств на засадах комерційного розрахунку складаються різноманітні взаємозв'язки з банками, страховими компаніями, державою. Вони спрямовані на зміцнення комерційних засад, на рівноправні партнерські стосунки, що вигідні усім її учасникам. Кожен суб'єкт комерційного розрахунку чітко усвідомлює, що ніхто й нічого безплатно не дає. Пільги, якщо й надаються, мають досить обмежений характер. Завдяки комерційному розрахунку на підприємствах формуються нові організаційно-правові відносини, впровадження яких здатне піднести ефективність виробництва на 25—30% . Для досягнення розширеного відтворення і високої результативності фінансово-господарської діяльності та фінансової стабільності підприємства на засадах Комерційного розрахунку здійснюють виважене й продумане планування, яке базується на всесторонньому врахуванні тенденцій ринкової кон'юнктури, маркетингу і соціальної орієнтації виробництва. Головна мета плану — досягнення високої ефективності виробничо-збутової діяльності шляхом урахування реальних можливостей перетворення як власних, так і залучених коштів у продуктивний капітал. При цьому чітко й точно прораховується лише той період часу, у якому надійно

визначено виробничо-збутову поведінку підприємства. А довготривалі процеси прогножуються з урахуванням вірогідності різних сценаріїв і варіантів рішень. Поряд із старою базою розрахунків все ширше застосовуються економічно-математичні методи і моделювання, фінансово-економічні процеси в межах одного року відображаються у балансі доходів і видатків. Це найважливіший документ підприємства у його стосунках з партнерами, банками, податковою інспекцією, місцевою владою, аудиторами тощо. Складання балансу доходів і видатків підприємства здійснюється на основі аналізу і врахування рівнів віддачі затрат і строків їх окупності, збалансування ризиків і забезпечення ліквідності, врахування динаміки інфляційного процесу тощо. Вся сукупність проблем збалансування доходів і видатків групується у такі чотири розділи балансу підприємства: по-перше, доходи і надходження коштів; по-друге, видатки і відрахування коштів; по-третє, кредитні взаємовідносини з банківськими закладами; по-четверте, взаємовідносини підприємства з бюджетом і позабюджетними фондами.

Специфіка організації фінансів підприємств значною мірою залежить від форми господарювання. Так, за орендної системи фінансові відносини складаються на основі договору, в якому зафіксовано розмір орендної плати. Вона включає амортизаційні відрахування на повне відновлення основних фондів, обов'язкові платежі в бюджет, відрахування на розвиток виробництва, науки й техніки. Якщо при промислових підприємствах створено кооперативи, то в них формування доходів здійснюється відповідно до Закону про кооперацію та статуту кооперативів. Усі інші відносини з підприємствами вони регулюють на основі укладених договорів. У бюджет кооперативи платять податок з прибутку, ставки якого диференціюються залежно від виду кооперації та вкладу у задоволення потреб населення, умов матеріально-технічного постачання, ціноутворення тощо. Промислові підприємства такої, самостійно вступають у договірні стосунки з іноземними партнерами й формують спільні підприємства. Договором визначаються такі принципові питання, як право власності у спільному підприємстві, формування й використання резервного та інших фондів, сплата податку з прибутку, а також

умови обкладання податком тієї частини прибутку, яку іноземний учасник хоче перевести за кордон.

Перспективи розвитку фінансів підприємств органічно пов'язані з роздержавленням та приватизацією. Принцип тут один: взяти все, що можна, у державних бюрократичних структурах і віддати людям, а вони, включившись у вільне підприємництво й конкурентну боротьбу, знайдуть найефективніші способи функціонування підприємств на благо всього суспільства. Отже, фінансова політика України, спрямована на збалансування державного бюджету і здійснення структурних змін, має сприяти збільшенню доходів товаровиробників усіх форм господарювання, стимулювати вільне підприємництво та зростання маси прибутку.

Загальнодержавні фінанси

Фінанси держави — це система грошових фондів, які має держава і які спрямовуються на фінансове забезпечення її функцій: управління, оборону, соціальні гарантії, охорону навколишнього середовища тощо. Державні фінанси включають у себе механізм мобілізації ресурсів та їхнє зосередження в розпорядженні держави, тому, як барометр, відображають загальний стан економіки. Водночас вони слугують потужним важелем впливу на економіку та темпи її розвитку. **Державний бюджет** — система грошових відносин, яка виникає між державою, з одного боку, і підприємствами, організаціями та населенням, з іншого, з метою формування та використання централізованого фонду грошових ресурсів для задоволення суспільних потреб. Іншими словами, це щорічний баланс надходжень і видатків, який розробляють державні органи для активного впливу на економічний процес та підвищення його ефективності. Як вираз сукупності фінансових відносин і форм утворення, розподілу та використання централізованих фондів грошових коштів бюджетна система України включає в себе бюджет Автономної Республіки Крим та місцеві бюджети: обласні, районні, міські, селищні та сільські. Всі вони мають дві частини: доходи й видатки, формування доходів здійснюється за

допомогою грошових відносин, які пов'язані з розподілом та перерозподілом частини вартості сукупного суспільного продукту.

Промислові підприємства також самостійно вступають у договірні стосунки з іноземними партнерами й формують спільні підприємства. Договором визначаються такі принципові питання, як право власності у спільному підприємстві, формування й використання резервного та інших фондів, сплата податку з прибутку, а також умови обкладання податком тієї частини прибутку, яку іноземний учасник хоче перевести за кордон. Окремою ланкою державних фінансів виступають позабюджетні фонди, які організаційно відокремлені від державного бюджету і мають певну самостійність. Водночас стосовно загального керівництва вони управляються виконавчою і законодавчою владами та місцевими органами. Провідними позабюджетними фондами є: фонд Чорнобиля, фонд соціального страхування, пенсійний фонд, фонд зайнятості населення. Нині формується багато нових позабюджетних фондів такого цільового призначення, як інноваційний, природоохоронний, фонди регіонального розвитку тощо. Позабюджетні фонди формуються за рахунок спеціальних цільових відрахувань та інших джерел. Це можуть бути також добровільні внески й пожертвування фізичних і юридичних осіб, доходи від позик і грошово-речових лотерей. Зосереджені у цих фондах кошти гарантовано використовуються за своїм призначенням. Цього не може забезпечити державний бюджет, де кошти, що надходять, знеособлюються й перерозподіляються, особливо за умов економічної і фінансової нестабільності, лише на покриття найзагальніших потреб. Автономний статус позабюджетних фондів, навпаки, дає змогу гарантовано й своєчасно фінансувати, скажімо, соціальні заходи. Ці фонди значно менше регламентовані, ніж кошти бюджету, менше контролюються органами влади, а зміни у напрямках їх використання не потребують законодавчого оформлення, що дає можливість оперативніше використовувати позабюджетні кошти. Проте таке функціонування позабюджетних фондів досить часто спричиняє низьку ефективність їх використання. Водночас їх численність призводить до нагнітання такого податкового пресу, що підриває сам сенс виробничо-господарської діяльності.

Кожен бюджет має свої власні джерела доходів. Зокрема, джерелами доходів державного бюджету є: податок з обігу; податок на прибуток підприємств, об'єднань і організацій; податок на додану вартість; акцизні збори; доходи від зовнішньоекономічної діяльності; надходження від реалізації грошово-речової лотереї та ін., які дають змогу забезпечувати перевищення надходжень державного бюджету України над видатками і цим здійснювати політику стабілізації економіки та фінансів.

Державні видатки — це сукупність грошових відносин, які складаються в процесі розподілу і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для фінансування основних витрат суспільства. Основними принципами організації державних видатків є: плановість, цілеспрямованість, ефективність і використання коштів, безповоротність витрат виділених коштів і дотримання економії. Специфічну складову частину державних фінансів становлять відносини державного кредиту. Ці відносини пов'язані з мобілізацією тимчасово вільних грошових коштів підприємств, організацій і населення і їх передачею у тимчасове користування органам державної влади для фінансування державних видатків. Дане залучення здійснюється на фінансовому ринку шляхом емісії облігацій, казначейських зобов'язань та інших видів державних паперів. Фінансовий ринок, крім цього, відіграє координуючу роль у регулюванні ринкових відносин, допомагає перерозподілити ресурси у галузевому й територіальному розрізах. Основними формами державного кредиту є державні позики й казначейські зобов'язання. Вони дають змогу у стислі строки мобілізувати кошти і цивілізованим способом покривати фінансові потреби економічного й соціального розвитку, бюджетний дефіцит, сприяти розв'язанню проблем грошового обігу та інфляції. Останнє стає можливим тому, що такий вплив грошової маси зменшує її тиск на споживацький ринок. Отже, вміле використання засобів державного кредиту здатне прискорити економічну і фінансову стабілізацію і є одним із важливих способів формування системи державних фінансів. Структура бюджету країни характеризується не тільки складом доходів і видатків, а й будовою бюджетної

системи, яка включає в себе всю сукупність бюджетів, що створюються в державі. В основу бюджетної системи кожної країни кладеться її адміністративно-територіальний поділ. Саме він визначає вертикальну структуру державних органів влади і структуру відповідних фондів, що становлять фінансову базу їх функціонування. Сам характер взаємовідносин між бюджетами різних рівнів може будуватися на основі єдності, коли вся сукупність бюджетів становить єдине ціле і за доходами, й за видатками, і на основі автономії бюджетів, яка передбачає, що кожний бюджет має свою дохідну базу і свої видатки. Бюджетний процес в умовах автономності регулюється на місцях лише законодавчими актами. Місцевим органам надаються широкі права у встановленні місцевих податків, у визначенні статей видатків. Перші кроки до автономізації місцевих бюджетів зробила й Україна. Місцеві бюджети України (понад 5,5 тис.) слугують фінансовим підґрунтям місцевих органів влади. Найхарактернішими їх рисами стали самостійність, самофінансування, незалежність від вищого рівня органів управління. Це означає, що кожен місцевий бюджет мусить дбати про свою економічну базу, підтримувати вільне підприємництво, ініціативу, розбудовувати інфраструктуру свого регіону тощо. Основними статтями видатків місцевих бюджетів стали витрати на охорону здоров'я, освіту, житлово-комунальне господарство й побутове обслуговування. Нині всі і ланки бюджетної системи мають необхідні, закріплені за ними доходи для збалансування надходжень і видатків. Водночас за певних умов для збалансування бюджетів можуть використовуватися дотації, субсидії й субвенції. Дотації надаються нижчому місцевому бюджету як допомога на певну суму тоді, коли він не може скоротити власні видатки. Дотації не мають суворо цільового призначення, тому їх отримувач на власний розсуд витрачає одержані кошти.

Субсидії видаються на фінансування конкретних закладів чи заходів, тобто мають цільове призначення і видаються на збалансування поточного бюджету. Субвенції також мають суворо цільовий характер, видаються переважно на цілі розвитку і на основі пайової участі у фінансуванні передбачених витрат. Розпочатий процес реформування бюджетної системи

здатний привести до такого стану місцеві бюджети, що вони почнуть відігравати провідну роль у реформуванні всієї економіки України і піднесенні добробуту населення. Звичайно, це не принижує роль Центру, за яким залишаються розробка й реалізація основоположних концепцій реформ. Україні потрібна така система мобілізації фінансових ресурсів, за якою податкові платежі і збори мали б цільовий характер, встановлювали рівні умови для всіх суб'єктів господарювання, чітко поділяли податки на загальнодержавні й місцеві. Місцеві податки мають становити автономну частину податкової системи. Їх сплачувати мусять підприємства, організації й громадяни даної території, а об'єктами оподаткування виступати доходи й ресурси.

У сфері державних фінансів назріла необхідність в істотних змінах. Слід виходити з того, що головною передумовою вирішення нагромаджених тут проблем є першочергове зміцнення фінансів суб'єктів господарювання, юридичних осіб та домашніх господарств. Без цього не дадуть бажаного ефекту будь-які дії правового, економічного чи адміністративного характеру, спрямовані на вирішення бюджетних проблем. Без цього не може бути і так потрібного Україні реального державного бюджету.

Саме життя вимагає вироблення і реалізації нової фінансової стратегії для України. Однак зламати психологічні стереотипи, що склалися, не так просто. Дається взнаки і хронічна неспроможність Уряду працювати на перспективу. Як наслідок, усі пропозиції останніх років щодо зміцнення фінансів суб'єктів господарювання, у тому числі спрямовані на рішуче зниження податкового навантаження, постійно блокуються. Між тим продовження фінансової кризи, яка триває понад десять років і не послаблюється навіть з початком зростання виробництва, є найпереконливішим доказом того, що зміцнити фінансову систему заходами лише «згори» неможливо.

Постійним атрибутом останнього десятиріччя було протиріччя між моделями розвитку банківсько-фінансового і реального секторів економіки. На відміну від нормальної ринкової економіки ці два сектори в Україні і досі

існують у різних вимірах, по суті ізольовані один від одного і працюють кожен на себе. Так, частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання, складає трохи більше 9 відсотків від валового внутрішнього продукту, тоді як у країнах Центральної та Східної Європи — 50—60 відсотків. Власний капітал українських комерційних банків нині ледве перевищує 6 відсотків від ВВП. Тим часом у багатьох країнах з перехідною економікою цей показник наближається до 40 відсотків, а у розвинених — 80 і більше. Звісно, така банківська система не є і не може бути ефективним інструментом реалізації політики економічного зростання, і тим більше — інноваційного оновлення виробництва.

Слід відзначити і те, що позиція, якої Національний банк дотримувався в 1997—1998 рр., коштувала значних втрат для нашої економіки, зокрема вимивання значних валютних резервів.

У 2000 р. обсяги кредитування комерційними банками дещо зросли. Але цього дуже недостатньо. Розрахунки показують: за таких темпів для досягнення оптимальних параметрів кредитування реальної економіки потрібно як мінімум 30 років.

Більше того, банківська система України практично зупинилася у своєму розвитку. Вона не тільки не прогресує, а навпаки, нагромаджує і загострює застарілі проблеми.

В Україні надто швидко, ще у 1991 році, і явно поспішно пішли на «приватизацію» великих державних банків. Порівняймо: у ряді країн Східної та Центральної Європи до неї вдалися лише зараз, на завершальному етапі реформ. Це ще одна серйозна хиба трансформаційної моделі, якої у нас дотримувалися. Приватизація банківської системи тоді, коли не було вільних капіталів, необхідної законодавчої бази та інших об'єктивних передумов, стала фактичним грабунком, розкраданням державної власності, до речі, саме з цього взяло початок формування олігархічних структур.

Вже роки ведуться розмови про банк реконструкції та розвитку, а також про селянський (іпотечний) банк, однак реального поступу тут немає. У появі та функціонуванні таких банківських інвестицій, конче потрібних для нашої

економіки, не зацікавлені «тузи» банківського бізнесу і ті, хто їх опікає. Робиться все можливе для того, щоб «заморозити» і це питання, заблокувати його вже на стадії постановки. Цьому немалою мірою сприяє, і більше того, заохочує таку позицію пасивність Кабінету Міністрів та Національного банку. Необхідність глибоких системних зрушень у банківській системі очевидна. І якщо не буде знайдено шляхів суттєвого її зміцнення, тіснішого поєднання інтересів цієї системи з процесами у виробничій сфері, на відчутні зрушення у реальній економіці нема чого розраховувати.

Фінанси населення

Фінанси населення — це грошові фонди, які утворюються у жителів країни з надходжень, отриманих від трудової, господарської та іншої діяльності і які спрямовуються на примноження їх власності та підвищення добробуту. Вони виражають сукупність грошових відносин, що виникають навколо акумуляції й використання заощаджень, страхових та пенсійних фондів для потреб нагромадження й розвитку соціальної інфраструктури. Держава, застосовуючи такі мобілізаційні механізми, як податкова система, страхування, пенсійні відрахування, митні, рентні та інші платежі, формує ресурси для державних фінансів, за рахунок яких можливими стають відповідні перегрупування ресурсів, стимулювання структурних зрушень в економіці і формування нових галузей. Іншу частину коштів населення утворюють добровільні внески й пожертвування до грошових ресурсів громадських організацій і політичних партій, спеціальних цільових фондів і коштів благодійних організацій, що використовуються для надання різноманітних соціальних послуг. *Основними принципами утворення й використання фінансів населення* є добровільність, громадська спрямованість, здебільшого некомерційний характер руху, самокупність і самофінансування. У складі фінансів деяких громадських організацій можуть бути й доходи від господарської діяльності і проведення платних заходів, спеціальні грошові

відрахування з прибутку підприємств і навіть асигнування з державного бюджету (добровільні спортивні товариства). Конкретні види видатків визначаються характером діяльності: у спортивних товариствах кошти спрямовуються на утримання спортивних споруд та оплату праці відповідного персоналу, у культурно-освітніх організаціях — на оплату праці лекторів та утримання приміщень, у товаристві «Червоного хреста» — на санітарно-освітні заходи, надання допомоги населенню тощо. Особливу форму організації фінансів на добровільних засадах становлять спеціальні цільові й добровільні фонди. Спеціальні цільові фонди — це добровільні об'єднання грошових коштів різноманітних суб'єктів господарського життя і населення для здійснення конкретних програм і цілей економічного розвитку й вирішення соціальних проблем. Як правило, переважають у цих фондах надходження від спонсорів, а видатки їм мають на меті отримання прибутків. Серед благодійних фондів активною діяльністю вирізняються «Діти Чорнобиля», фонд «Відродження» та ін. Тому державні фінанси тісно взаємодіють з фінансами населення, а вони, в свою чергу, — з фінансами підприємств. Адже основну масу доходів населення отримує на підприємствах як оплату праці, дивіденди, відсотки за пайові внески тощо. Ним і фінанси населення вилучено з державного бюджету й утворено самостійні спеціалізовані резервні фонди, які ще називаються страховими фондами. Страхові фонди створюються також у колгоспах, кооперативах, на підприємствах. Розпочинають діяльність, крім державних страхових органів, акціонерні, змішані (з участі і іноземних фірм) страховальні заклади. Не створюючи нових благ, система страхування сприяє подоланню інколи критичних ситуацій кожним господарським суб'єктом і тим самим стабілізує економіку в цілому. Нагромаджені через страхові платежі кошти використовуються насамперед для надання кредитів, купівлі акцій та облігацій підприємств, нерухомості тощо. Отже, формуючи систему страхування як один з найважливіших елементів ринкової інфраструктури, Україна започаткувала ринкові відносини в страхуванні, які цілком виключають використання мобілізованих коштів населення для потреб державного бюджету.

Виокремлення страхування в самостійний елемент системи грошових відносин створює сприятливі умови для розвитку страхових послуг, а через них забезпечуватиме сприятливі умови для впевненої і спокійної роботи підприємців, розширення ними господарського обороту, виступає надійним гарантом банківської позики та ефективною інвестиційною діяльністю. Важливою є роль страхування в соціальній сфері. **Соціальне страхування** — це сукупність відносин, яка пов'язана з формуванням і витратами фондів грошових коштів для матеріального забезпечення непрацездатних. *Суб'єктами соціального страхування є держава, підприємства та організації, профспілки й громадяни. Соціальному страхуванню властиві такі принципи:* загальність забезпечення громадян соціальним страхуванням за рахунок насамперед коштів підприємств, організацій і держави; оптимальність поєднання інтересів особи, трудового колективу і суспільства при використанні страхових коштів; управління соціальним страхуванням через організації трудящих. Соціальне страхування формує грошові фонди для утримання непрацездатних, матеріального забезпечення у старості, на випадок хвороби, втрати працездатності чи її відсутності від народження, втрати годувальника, безробіття. *Основними формами надання соціальної допомоги є виплати, фінансування послуг і надання пільг.*

За умов майнового розшарування державна система страхування забезпечить дешеве обов'язкове страхування, щоб захищати інтереси малозабезпечених прошарків населення, а комерційні страхові компанії надаватимуть різноманітні послуги середнім і високодохідним верствам, а також фінансово стійким фірмам. Таке поєднання обов'язкового й добровільного страхування всіх суб'єктів економіки створить достатні передумови для акумулювання розпорошених коштів населення і спрямування їх на подолання економічної кризи, а далі й на забезпечення економічного зростання.

§ 2. КРЕДИТНА СИСТЕМА ТА КРЕДИТНІ ГРОШІ

Суть кредиту

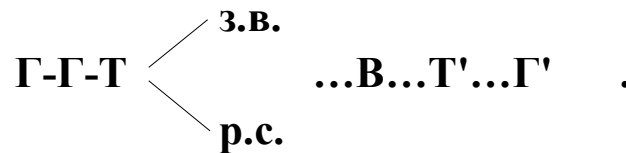
У результаті реалізації вартості грошові кошти розподіляються й перерозподіляються між учасниками виробництва здебільшого не відповідно до реальної потреби в них. При цьому в одних з них виникають тимчасово вільні кошти, в інших — вільні матеріальні ресурси, а в третіх — нагальна потреба в цих ресурсах за відсутності грошей для їх купівлі. Щоб штучно не стримувався процес виробництва чи споживання, функціонують економічні відносини кредиту. **Кредит** — система економічних відносин, за допомогою якої мобілізуються тимчасово вільні кошти і здійснюється їхнє спрямування на потреби розширеного відтворення. **Кредит** (лат. *creditum* — позичка, борг) походить від «*credo*» — вірю, довіряю, а пізніше стало означати позичку під довіру. З економічної точки зору поняття кредиту означає одну з найскладніших економічних категорій, пов'язану з передачею вартості у вигляді певної суми матеріальних ресурсів, готових виробів чи грошових коштів однієї юридичної чи фізичної особи у тимчасове користування на відповідно обумовлених засадах іншою. Це стало можливим тому, що капітал (**К**) має властивість розподілятися так:

К —

| |
|--|
| капітал - власність - кредитор |
| капітал - функція - позичальник |

Становлення відносин кредиту тісно пов'язані з розвитком товарно-грошових відносин і налічує вже багато тисячоліть. Історично першою формою кредиту був лихварський кредит. Він надавався лихварями усім бажаючим на вкрай не вигідних умовах під надвисокі проценти і не пов'язаний з процесом суспільного відтворення. Лише в умовах розвитку товарного виробництва

кредит став формою руху позичкового капіталу і отримав безпосередній зв'язок з потребами забезпечення неперервності процесу відтворення. Умовно це можна зобразити у вигляді руху вартості:



Проте рух вартості у кожного окремого товаровиробника пов'язаний з нерівномірністю видатків і надходжень. Відпливи і припливи коштів у кругообороті капіталів систематично породжують ситуацію, за якої у одних товаровиробників тимчасово вивільняються кошти, а в інших з'являються тимчасово зрослі потреби у них. Тому об'єктивними причинами, що зумовлюють необхідність кредиту, стали: особливості співвідношення між часом виробництва і періодом обороту продукції, величини робочого часу, характер виробленої продукції і споживаної сировини, сезонність виробництва, рівень цін і їх рух тощо.

Саме припливи і відпливи оборотних коштів зумовлюють відхилення фактичної потреби в них від норми і визначають мінімальні розміри власних грошових ресурсів сучасних підприємств і необхідність залучення додаткових, кредитних ресурсів. Щоб можливість виникнення кредитних відносин була реалізована, необхідні такі економічно-правові умови: по-перше, тимчасове використання у борг чужої власності вимагає наявності матеріальної відповідальності учасників кредитних угод і виконання взятих на себе зобов'язань. Це можливо за умов економічної відокремленості господарських суб'єктів як власників, що володіють правом юридичної самостійності і функціонують на основі комерційного розрахунку. По-друге, обов'язковою умовою виникнення кредиту є збіг економічних інтересів кредитора і позичальника. Кредитор однаково має бути зацікавленим у наданні позики, як і позичальник — у її отриманні. Оскільки такий збіг інтересів автоматично не

досягається, то вирішальним є узгодження конкретних параметрів позички. Зокрема її забезпечення, строки кредитування, величини процентів тощо переважно визначаються кредитним договором.

Як найрозвиненіша форма товарно-грошових відносин кредит має складну структуру. На поверхні економічних інтересів він виступає як передача в тимчасове користування матеріальних вартостей у грошовій чи товарній формі. Але як економічна категорія кредит становить сукупність певних економічних відносин, відокремлення яких відбувається на власній основі особливостей суб'єктів і об'єктів. З одного боку, кредит можна охарактеризувати як відносини між кредитором і боржником з метою повернення позиченої вартості. При цьому виникнення кредитора й позичальника зумовлене не самим фактом незбігання в часі відвантаження товару і його оплати, а угодою про відстрочку платежу, тобто укладанням кредитної угоди.

Кредитор — суб'єкт кредитного відношення, що надає вартість у тимчасове користування. Джерелом коштів для надання позичок можуть бути як власні кошти кредитора, так позичені. **Позичальник** — суб'єкт кредитного відношення, який отримує позичку.

Позичальниками можуть бути й юридичні фізичні особи, що тимчасово потребують додаткових коштів. Водночас претендент на отримання позички має подати економічні і юридичні гарантії повернення позичених коштів після збігу строку кредиту. Такими гарантіями можуть бути: надання застави, зобов'язання гаранта (як правило, банку) погасити борг у випадку неплатоспроможності позичальника тощо. Об'єктом кредитної угоди виступає позичена вартість. Її відособлення як особливої категорії вартості пов'язане насамперед із характером її руху: від кредитора до боржника, а потім від позичальника до кредитора. Необхідність повернення позиченої вартості позичальником зумовлена збереженням прав власності на неї кредитора. А забезпечується воно поверненням після використання позиченої вартості в господарстві позичальника. Саме поворотний характер позиченої вартості передбачає її збереження на всіх стадіях цього руху. Це означає, що боржник

після використання позички у своєму відтворювальному процесі повинен повернути кредитору вартість, що є рівноцінною отриманій у кредит.

Реалізація вимог законів ринку у кредитних відносинах забезпечується шляхом встановлення і дотримання принципів кредитування усіма їх учасниками. Провідними серед них є взаємна довіра, добровільність, рівноправність учасників кредитного договору, повага прав і обов'язків сторін, взаємовигода та економічна доцільність. Такі принципи кредитування, як строковість, поворотність, платність, забезпеченість позики, кредитоспроможність позичальника, рівноправність сторін у кредитних відносинах, розраховані на забезпечення господарської самостійності та матеріальної відповідальності за результати діяльності, партнерський, взаємовигідний характер відносин кредитора й позичальника. Кредит як економічна категорія пов'язаний з іншими вартісними категоріями. Тому його принципи також і загальноекономічні. З цієї точки зору йому притаманні такі принципи, як:

- а) економічність, тобто досягнення найбільшої ефективності використання позички при найменших кредитних вкладеннях;
- б) комплексність, яка означає проведення такої кредитної політики, що найкраще враховує закономірності розвитку економіки у визначений час;
- в) диференційованість — різний, здебільшого навіть індивідуальний, підхід до кредитування кожної з категорій позичальників.

Рушійним мотивом кредитування є одержання додаткового доходу (прибутку) кожним суб'єктом кредитних відносин: кредитор одержує його у вигляді процента на позичені кошти, а позичальник — у вигляді прибутку на позичені кошти, використані в підприємницькій діяльності чи на розширення свого особистого споживання.

Суть кредиту та його характерні риси розкривають його **функції**. **Перерозподільча** функція кредиту полягає в прямому задоволенні тимчасових потреб у засобах одних юридичних і фізичних осіб за рахунок тимчасово вільних ресурсів інших. Щоправда, при комерційному кредиті попереднього вивільнення ресурсів немає. Кредит у даному випадку надається тільки за

умови наявності у кредитора вільних коштів, а при їх відсутності — можливості їх позичити на засадах поворотності. Це дає змогу: а) перерозподілом коштів охопити практично всі тимчасово вільні кошти суспільного господарства; б) забезпечити значно більшу доступність кредиту порівняно з іншими джерелами, скажімо, з бюджетними ресурсами; в) задовольнити тільки тимчасові потреби в додаткових коштах; г) перерозподілити і грошові, й матеріальні ресурси.

Функція заміщення наявних грошей кредитними операціями пов'язана із специфікою сучасної організації грошового обороту, коли основна частина розрахунків і надання кредиту здійснюється за допомогою банків. Вкладаючи і зберігаючи гроші в банку, клієнт не тільки сам вступає у кредитні відносини з ним, а й створює умови для заміни готівкових грошей кредитними операціями у вигляді записів на банківських рахунках. Безготівкові розрахунки також є кредитними операціями, тому що строки і відвантаження продукції і її оплата, як правило, не збігаються. Залежно від того, що випереджає у часі (отримання товарів чи грошей), — або постачальник кредитує одержувача, або одержувач — постачальника. У практичній організації і кредитних відносинах вирізняються кілька форм і видів кредиту. Залежно від форми коштів, у якій вони надаються, розрізняють товарну форму кредиту (комерційний кредит) і грошову. У ринковій економіці переважають грошові кредити, тому що вони адекватні характеру товарно-грошових відносин. Обидві форми кредиту застосовуються всередині країни та в зносинах з іншими країнами; тому кредит буває національним (внутрішньодержавним) і міжнародним. Національний кредит набуває таких форм: банківського, державного, комерційного, споживацького, клірингового й поточного кредитів.

Найпоширенішим різновидом кредиту є **комерційний кредит**. Це такий кредит, який за взаємною домовленістю надається одним підприємством іншому через поставку товарів з відстрочкою платежу. Основними умовами отримання платежу є його цільовий характер, поворотність у певний строк, забезпеченість позики матеріальними ресурсами й платність.

Банківська система України

Вся сукупність кредитних відносин разом з формами та методами кредитування, фінансовими та комерційними установами, що обслуговують їх, становить кредитну систему. Головною ланкою кредитної системи є банки, які одночасно виступають і покупцями, і продавцями грошових коштів. При цьому акції банків щодо залучення грошових коштів являють собою пасивні операції, а продаж та інвестування — активні.

Активні операції банків здійснюються за принципами строковості, цільового характеру, забезпеченості та платності кредиту, а пасивні — це грошові кошти, передані в банк їхніми власниками для зберігання на визначених умовах. Сучасна кредитна система включає, скажімо, в Україні державні кредитні та кредитно-фінансові установи, кооперативні, акціонерні кредитні товариства. Вже розпочинають фінансово-кредитну діяльність фінансово-виробничі об'єднання, консорціуми, а також іноземні банки та фізичні особи. Світовий досвід показує, що найефективніше себе зарекомендувала така банківська система, яка складається з дворівневих частин: на вищому рівні — центральний, або національний, банк, який наділяється монопольним правом випуску грошей в обіг і контролю з станом грошового обігу, та розгалужена система комерційних спеціалізованих банків. Може бути й інша структура, наприклад, у США функцію центрального банку виконує Федеральна резервна система, яка складається з Ради керуючих і 12 федеральних банків. Останні, щоб здійснювати контроль за всією грошовою масою і не допустити інфляції, пов'язані жорсткими угодами й підкоряються наказам лише Ради керуючих. Водночас ці 12 резервних банків виконують функції центральних банків для окремих територій, на яких вони розміщені.

Досвід функціонування Федеральної резервної системи є корисним для докорінної реформи банківської системи. Адже національні банки тепер незалежних держав також могли б утворити міжбанківський союз, на базі якого забезпечувати виконання міждержавних розрахунків, встановлювати

параметри регульованої грошової маси, замінивши таким чином єдиний центральний банк. В основу функціонування резервної системи покладено принцип жорсткої грошової політики: чим менше грошей в обігу, тим краще для суспільства. Саме резервна система здатна ефективно забезпечити стабільність купівельної сили грошової одиниці, дотримання платіжної дисципліни, завдання мобілізації резервів і нагромаджень, утримання й використання грошових ресурсів, забезпечення стабільності та життєздатності фінансово-кредитних установ та ринків.

Банківська система України будується на дворівневій основі: Національний банк України — вищий рівень, всі інші банки й кредитні установи інших типів — нижчий рівень. Національний банк України як емісійний центр став провідним фінансовим інститутом. Стосовно інших банків він виступає банком банків, кредитором і регулятором кредитної системи, стає автономним органом управління грошово-кредитною системою. На щорічних сесіях Верховної Ради України Національному банку затверджуються лише основи єдиної державної грошово-кредитної політики, максимальні межі грошової маси в обігу, основні напрями відсоткової та валютної політики та методи її регулювання.

Звільняючись від операцій з клієнтами, Національний банк взаємодіє з усією системою комерційних банків. Він встановлює відповідні рівні їхніх обов'язкових резервів, якщо необхідно, кредитує комерційні банки резервними засобами, здійснює операції на ринку цінних паперів. Поряд з правами застосування санкцій, контролю за дотриманням комерційними банками законодавства Національний банк надає їм кредити, купує (продає) векселі і чеки, державні цінні папери, іноземну валюту, забезпечує зберігання резервних фондів грошових знаків, дорогоцінних металів і золотих запасів. Він представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших країн. Проте *головним у діяльності Національного банку стане досягнення таких стратегічних завдань:*

по-перше, забезпечення стабільного, безінфляційного, збалансованого розвитку української економіки;

по-друге, проведення єдиної державної політики в грошовому обігу, кредитуванні, організації міжбанківських розрахунків, координації діяльності банківської системи в цілому:

по-третє, визначення курсу гривні відносно до валют інших країн;

по-четверте, реалізація монопольного права випуску грошей в обіг.

До складу Національного банку входять: 1) державна Скарбниця України. її функцією є зберігання резервних фондів національних грошових знаків, нагромадження золотого запасу, коштовностей та валютних запасів; 2) валютна біржа, де купують і продають за вільними ринковими цінами іноземну валюту; 3) зовнішньоекономічний банк, через який встановлюються прямі кореспондентські зв'язки з іноземними банками; 4) розгалужена мережа управлінь, регіональних відділень, розрахунково-касових центрів, які й складають «кістяк» резервної системи.

Другу, умовно нижчу частину фінансово-кредитної системи, становить розгалужена система комерційних банків та їхніх відділень, які своєю діяльністю доходять до будь-якого товаровиробника і здійснюють усі кредитні операції. Тому комерційні банки виконують функції акумулювання тимчасово вільних коштів і надання їх у строкове користування всім бажаючим. Вони працюють на принципах комерційного розрахунку, тобто їх функціонування передбачає пошук найефективніших операцій, прибутковість, незалежність від органів державної влади у прийнятті рішень щодо поточної банківської діяльності.

Комерційні банки створюють асоціації, спілки, інші об'єднання для вдосконалення власної діяльності та захисту своїх інтересів. Правовим документом, що дозволяє комерційну банківську діяльність, є ліцензія Національного банку України. За статутним фондом і способом його формування комерційні банки виступають у вигляді акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю. їх засновниками можуть бути юридичні й фізичні особи, але частка будь-якого засновника не повинна перевищувати 35% статутного фонду.

Комерційні банки бувають універсальними й спеціалізованими,

галузевими й регіональними. Наприклад, комерційні банки універсального типу акумулюють грошові кошти населення, підприємств, організацій, здійснюють грошові розрахунки, розміщують кредитні ресурси, надають традиційні банківські послуги, керують грошово-кредитним обігом. Водночас універсальні банки не претендують на монополічне становище в банківських операціях. Вони в рівних умовах конкурують за вигідніші депозитні ставки, вільний вибір клієнтів. Докорінно змінилися стосунки цих банків з підприємствами. В їх основу покладено партнерство, рівноправність, ступінь ризику та платоспроможність боржника. За допомогою кредиту для боржників такі відносини гарантують широкі можливості швидко нарощувати виробництво й отримувати додатковий прибуток.

Отже, за універсальними банками — майбутнє. Водночас їхня система доповнюватиметься численними спеціалізованими, кредитними, кооперативними, селянськими, інвестиційними, а також іноземними банками. До розгалуженої і демонополізованої системи банків долучатимуться пенсійні фонди, брокерські та лізингові фірми. Цілком доречними в такій системі стануть і державні банки, які фінансуватимуть з державного бюджету України кошти на здійснення загальнонаціональних проектів і програм. Фінансування капітального будівництва здійснюють довгостроковими кредитами інвестиційні банки. Вони також фінансують реновацію основних фондів промислових підприємств, транспорту, зв'язку, а також житлового, комунального й культурно-побутового будівництва. Існує ряд інших спеціалізованих банків. Експортно-імпортний банк України, який розпочав свою діяльність з 1 січня 1992 р., отримав повноваження на фінансування й кредитування експортно-імпортних поставок товарів та інших операцій згідно з ліцензією Національного банку України.

Свою сферу діяльності в ринковій економіці матимуть холдінгові компанії, які, придбавши контрольний пакет акцій підприємств, будуть контролювати їхню діяльність, видавати кредити під заставу торгових та промислових підприємств, організовуватимуть виробництво на підприємствах, котрі за угодою з власниками передані їм для управління. Серед небанківських

кредитно-фінансових установ особливе місце посідають страхові компанії. Вони здатні мобілізувати чужі грошові ресурси для вкладення в цінні папери, а також для надання позик. До небанківських фінансових інститутів належить також ломбард, який надає позики для особистого споживання під заставу рухомого майна. Для нього є характерним надто високий відсоток за позику, і не завжди є надія викупити закладені речі. Таким чином, в Україні формується розгалужена кредитна система, яка ліквідує державну монополію, раціональніше організовує грошовий обіг, а емісію грошей приведе у відповідність з дією законів грошового обігу.

Кредитні гроші

Знаряддям кредиту виступають кредитні гроші. Це — знаки вартості, які виникають і функціонують в обігу на основі кредиту. Вони, як і повноцінні гроші, виникли в процесі стихійного розвитку ринкових відносин, коли взаємна довіра суб'єктів ринку досягла такого рівня, що один із суб'єктів наважився передати другому товар чи іншу вартість під зобов'язання заплатити в майбутньому. Сам торговий обіг породив торгові гроші у формі боргової розписки, які стали обертатися як засіб обігу й платежу. *Представниками кредитних грошей є* вексель, банкнота, чек та інші платіжно-розрахункові документи, пов'язані з оформленням і здійсненням кредитних операцій. Кредитні гроші мають значні переваги над паперовими. Вони не знецінюються, в обігу перебувають визначений час, скорочують потребу в наявних готівкових грошах, зменшують витрати обігу і прискорюють його. Розширення обігу кредитних грошей робить грошовий обіг значно еластичнішим, гнучкішим і чутливішим до потреб суспільного виробництва.

Виникають кредитні гроші з функції платежу, в обіг випускаються банками і не мають примусового обертання. З одного боку, кредитні гроші забезпечені товарами, золотом, іноземною валютою та іншими активами банків, а з іншого — не мають самостійної вартості. Як і паперові гроші, вони є лише знаками вартості, представниками повноцінних грошей та їх заміниками

в процесі обігу. Подібна двоїстість кредитних грошей не допускає ототожнення їх з паперовими. На відміну від останніх вони слугують одночасно і знаками золота, і кредитними документами, які виражають реальні вартісні відносини між кредиторами та боржниками.

Знаряддям комерційного кредиту став **вексель** — письмове боргове зобов'язання суворо встановленої форми, яке дає його власнику (векселевласнику) безперечне право після закінчення визначеного строку вимагати з боржника сплати вказаної суми грошей. *Характерними рисами вексельного зобов'язання є абсолютність, тобто у векселі не вказується і не пояснюється обставина появи боргового зобов'язання, і безсуперечність, яка означає, що право векселевласника на отримання платежу в указаний на векселі строк безперечне. У випадку несплати вказаної у векселі суми у відповідний час стягнення грошей з боржника проводиться в примусовому порядку після складання нотаріусом акта про опротестування векселя.*

Оскільки комерційний кредит має такі межі, як розміри наявних резервних коштів у товаровиробників, швидкість і регулярність зворотного притоку грошових засобів, а також обмежений напрям, то і вексельний обіг є обмежений. По-перше, він обслуговує оптову торгівлю, тому що в роздрібній торгівлі за товари покупці розраховуються готівкою; по-друге, в оптових операціях суми вексельних вимог і зобов'язань кожного контрагента не збігаються, тому сальдо взаємних вимог і зобов'язань не піддаються гасінню і сплачуються готівкою; по-третє, як боргові зобов'язання окремих осіб векселі обертаються лише серед обмеженого кола функціонерів, котрі впевнені в платоспроможності векседавців та індосантів. Індосант — особа, яка зробила надпис на векселі про передачу права на отримання платежу іншою особою. Водночас він зобов'язаний сплатити за векселем усю суму, якщо векседавець виявився неплатоспроможним. Сам надпис на векселі називається індосаментом.

Векселі можуть бути: прості — вексельне зобов'язання боржника на ім'я кредитора, в якому вказано місце і час видачі боргового зобов'язання, його сума та місце і час платежу; переказні (тратти) — письмовий наказ кредитора

боржнику про сплату визначеної суми грошей третій особі чи пред'явнику векселя. Такий вексель функціонує за принципом: трасант — трасату — ремінену, де трасант — особа, що видала переказний вексель, трасат — особа, яка зобов'язана здійснити платіж, а ремінену є особа, якій передається право на отримання грошей.

Таким чином, комерційний кредит, як і обіг кредитних грошей, які його опосередковують, безпосередньо пов'язаний з товарними операціями, з рухом матеріальних цінностей. Ось чому кредитні гроші випускаються в обіг на суворо визначений час і гарантовані від знецінення.

Вказана вище обмеженість вексельного обігу переборюється за допомогою банківського кредиту, знаряддям руху якого виступають банкноти. Це — кредитні знаки грошей, які випускаються емісійними банками для заміни грошей як засобу обігу та платежу. Банкноти є безстроковими зобов'язаннями банку і підлягають оплаті в будь-який час. Замінивши в банку приватний вексель на банкноти, їх власник гарантовано отримує кошти боргу, бо банкноти мали до початку ХХ ст. подвійне забезпечення: кредитне (комерційний вексель) та металеве (золотий запас банку). Після завершення строку, на який видавалися банкноти, вони регулярно надходили до емісійного банку, що надійно перешкоджало переповненню каналів грошового обігу надлишковою масою банкнот.

Зазначені вище характерні риси банкнот протягом тривалого історичного періоду (до Першої світової війни) суттєво відрізняли їх від паперових грошей. Тогочасні банкноти були відмінними, по-перше, за походженням, тому що вони виникли на основі функції грошей як засобу платежу, у зв'язку з розвитком товарообороту й кредиту, а паперові гроші виникли з функції грошей як засобу обігу; по-друге, банкноти й паперові гроші різняться за характером емісії: паперові гроші випускалися в обіг державним казначейством для покриття бюджетного дефіциту, а банкноти — емісійними банками для кредитування обороту; по-третє, якщо випущені в обіг паперові гроші застрягали у каналах обігу, то закономірністю банкнотного обігу був регулярний поворотний приплив до емісійного банку; по-четверте, якщо

паперові гроші були нерозмінними на золото, то банкноти розмінювалися на металеві гроші; по-п'яте, відмінними вони були і за рівнем стабільності. Випуск паперових грошей для покриття фінансових потреб держави без узгодження з потребами товарообороту в засобах обігу й платежу та відсутність їх розміну на золото зумовили інфляційний характер паперово-грошової емісії. І навпаки, кредитний характер банкотної емісії і вільний розмін на металеві гроші забезпечували відповідність банкотного обігу потребам у грошах і робили банкноти стабільними й непіддатними знеціненню.

Закон обігу розмінних банкнот полягає в тому, що кількість банкнот в обігу дорівнює кількості золота, необхідного для даного товарообігу, а кожна банкнота є представником позначеної на ній кількості золота. При цьому золотий запас банку виконував трояку роль: по-перше, він слугував запасним фондом світових грошей, тобто резервом, з якого країна поправляла пасивне сальдо свого платіжного балансу; по-друге, запасним фондом для внутрішнього металевих обігу, звідки золото надходило до каналів обігу, якщо зростала потреба товарообороту в золотих монетах; по-третє, запасним фондом, який забезпечував розмін банкнот і повернення вкладів емісійного банку.

Оскільки нині золото не використовується в обігу, не існує розміну банкнот, остільки нерозмінні банкноти в сучасному обігу займають проміжне положення між справжніми банкнотами і паперовими грошима. Більше того, за своєю суттю сучасні банкноти наблизилися до паперових грошей, досить часто вони випускаються і знаходяться в обігу в надлишковій кількості і знецінюються від інфляції. Запобігти цьому може вільний розмін банкнот на золото, коли зайві для обігу банкноти пред'являються в банк для обміну на золото.

Кредитним знаряддям обігу, яке відіграє важливу роль у господарському житті, стали чеки — письмові накази власника поточного рахунку банку про виплату зазначеної суми чекоодержувачу або про переведення її на його рахунок. Виникнення чека пов'язане з депозитом, тобто вкладом певної суми грошей її власником у банк з правом подальшого їх використання за

допомогою розписки банку при оформленні платежу чи за допомогою домовленості з банком про те, що власник даватиме письмові накази про видачу всієї чи частини суми, а банк виконуватиме їх. З таких наказів розвинувся чек.

Хоч виникнення чека пов'язане з банкнотою, проте він має багато істотних відмінностей як за формою, так і за роллю в обігу. Насамперед він виписується клієнтом банку, тому не вповні гарантує, що чекодавець справді має вклад у банку і що банк обов'язково виконає платіж. У колишньому СРСР законодавством заборонялося власнику чека передавати його третій особі, тобто він взагалі не брав участі в грошовому обігу і використовувався лише як технічний засіб безготівкових розрахунків.

Чеки відіграють винятково важливу роль у господарському житті, тому що вони: по-перше, служать засобом отримання готівкових грошей з поточного рахунку банку або самим вкладником, якщо він виписує чек на самого себе й подає його до оплати в банк, або його партнерами, коли чек виписано на іншу особу. При цьому чек не функціонує як знаряддя обігу, а виконує функцію платежу; по-друге, чеки є засобом обігу й платежу, тому що вони передаються із рук у руки для оплати куплених товарів чи для покриття боргу; по-третє, чеки виступають засобом безготівкових розрахунків. Це трапляється тоді, коли учасники господарського життя видають чеки своїм партнерам і, в свою чергу, отримують чеки від інших.

Існують кілька видів чеків: іменні на певну особу, які не передаються іншим: ордерні чеки на певну особу, але з правом передачі їх за індосаментом іншим особам; пред'явницькі чеки, нї яких не указано ім'я чекоодержувача та які можуть передаватися іншим особам без індосамента. Із зазначених чеків найпоширенішими є ордерні на певну особу і які не підлягають передачі.

Економічна природа чеків полягає в тому, що вони, по-перше, слугують засобом отримання готівки з поточного рахунку банку самим вкладником, коли він виписує чек на власне ім'я і пред'являє його до оплати в банк, або його контрагентом, якщо чек виписано на іншу особу; по-друге, виступають засобом оплати за куплені товари або в погашення боргу; по-третє, виконують функцію

безготівкових розрахунків. Останнє пов'язане з тим, що товаровиробники видають чеки своїм контрагентам і, в свою чергу, отримують чеки від них. Тому значна частина поточних розрахунків за чеками може здійснюватися шляхом взаємного погашення, без виплати готівки.

В обігу є навіть чеки «лише для зарахування». Вони використовуються виключно для безготівкових розрахунків. Щоб не сплачувати готівкою навіть чек, який належить клієнту іншого банку, здійснюється кліринг, тобто діє система безготівкових розрахунків між банками.

Саме перехід до переважно безготівкових форм розрахунків з широким використанням чеків, кредитних карток властивий сучасному грошовому обігу цивілізованих країн світу. Зокрема, в США лише 3% загальної кількості грошей, що знаходяться в обігу, становлять дрібні металеві монети, 24% — банкноти, які не обмінюються на золото, а решта 73% — чекові депозити, тобто поточні рахунки або безстрокові вклади в банках, які обслуговують значну частину товарообороту засобів виробника і споживчих товарів та послуг. При цьому основна маса чеків виписується на суму, меншу за 25 дол. і тільки 0,5% їх — на суму 10 тис. дол. і більше.

Отже, поширення кредитних грошей має значні переваги над паперовим обігом, значно скорочує потребу в готівкових грошах, спрощує і прискорює грошовий обіг.

Види цінних паперів

Для забезпечення платежів та кредитів, прискорення й полегшення розрахунків, а також для застав на укладені угоди використовуються цінні папери. **Цінні папери** — це грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають відносини між особою, яка їх випустила, та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам. Цінні папери об'єктивно *необхідні, тому що* вони: а) оперативно задовольняють потреби здійснення платежів; б) прискорюють і полегшують розрахунки між суб'єктами виробничо-комерційної діяльності; в) дають змогу вирішувати проблеми надійності гарантій у вигляді застав на укладені угоди тощо.

Як кредитні знаряддя обігу цінні папери виступають знаками вартості, що виникають на основі кредиту й виконують **дві функції**: а) засобу обігу; б) засобу платежу. Вони не мають самостійної, внутрішньої вартості, тому що в них не втілено абстрактної суспільно необхідної праці, і виступають як знаки повноцінних грошей, їх представниками й заміниками в процесі обігу. Тобто цінні папери в такому розумінні наближаються до паперових грошей. Однак вони суттєво відрізняються від останніх, тому що слугують одночасно і знаками золота, й кредитними документами, що виражають відносини між кредиторами й позичальниками.

На внутрішньому ринку цінні папери виконують такі функції: а) слугують насамперед інструментом інвестування й кредитування різних сфер і галузей економіки, допомагають акумулювати й залучати до господарського обороту розрізнений тимчасово вільний фінансовий капітал і кошти населення; б) забезпечують перелив інвестиційних і кредитних ресурсів у найприбутковіші сфери виробництва. При цьому цінні папери виконують роль

об'єктивного індикатора розподілу й перерозподілу капіталу по сферах, галузях, видах діяльності, а також підвищення ефективності його функціонування у даних сферах; в) слугують інструментом фінансування й рефінансування дефіциту бюджетної системи, перешкоджають надлишковій емісії грошей і стримують розвиток інфляції; г) надають підприємцям багатоваріантний вибір джерел фінансування й кредитування; д) відіграють роль гнучкого механізму зміни суб'єктів власності, створення змішаного капіталу; є) регулюють сумарний купівельний попит, стримують спекулятивну активність тієї частини населення, що має вільні фінансові ресурси, забезпечують власникам цінних паперів і додаткове джерело доходів, що перевищують розмір депозитного банківського відсотка.

В Україні випускаються в обіг і обертаються такі види цінних паперів: акції, облігації внутрішніх республіканських і місцевих позик, облігації підприємств, казначейські зобов'язання республіки, ощадні сертифікати й векселі. Цінні папери можуть бути іменними (тоді вони передаються шляхом повного індосамента, або на пред'явника, обертаються вільно і можуть використовуватися для здійснення розрахунків, а також як застава для забезпечення платежів і кредитів). Юридична особа, яка від свого імені випускає цінні папери і зобов'язується виконувати обов'язки, що випливають з умов їх випуску (дивіденд, відсоток), називається емітентом. Емітент усі зобов'язання повинен виконувати в строки і в порядку, які передбачені рішенням про випуск цінних паперів і за законодавством України.

Прибуток, який приносять цінні папери, може бути проданий на фондовій біржі. Це зумовлює курс цінних паперів, тобто ту ціну, за якою вони продаються. Ціна прямо пропорційна принесеному цінними паперами прибутку й обернено пропорційна нормі позичкового відсотка. Наприклад, якщо якийсь цінний папір приносить прибуток (**П**) в 20 гривень, а норма позичкового відсотка (**Ц**) — 4%, то

$$\text{Ціна} = \frac{20 \text{ грн} * 100}{4} = 500 \text{ грн.}$$

Акції

Провідні позиції серед різних видів цінних паперів у ринковій економіці займають акції. **Акція** — цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову (майнову) участь у статутному фонді акціонерного товариства, членство в ньому та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденда, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Акція має такі обов'язкові реквізити: фірмове найменування акціонерного товариства та його місцезнаходження, найменування «акція», її порядковий номер, дата випуску, вид акції та її номінальну вартість, ім'я власника для іменної акції, розмір статутного фонду акціонерного товариства, а також кількість акцій, що випускаються, строк виплати дивідендів, підпис голови правління й печатку. Акції можуть бути іменними, на пред'явника, привілейованими та простими. Громадяни мають право бути власниками, як правило, іменних акцій, їх обіг фіксується у книзі реєстрації в акціонерному товаристві, до якої вносяться відомості про придбання акцій, їх кількість у руках кожного акціонера. Щодо акцій на пред'явника, то тут реєструється лише загальна кількість.

Пред'явницькі акції в свою чергу поділяються на два види: а) звичайні; б) привілейовані. Звичайні акції дають право на дивіденди, що коливаються залежно від результатів господарсько-фінансової діяльності акціонерного товариства і величини отриманого прибутку. Власник звичайної акції ризикує не отримати дивідендів взагалі, бо отримує їх останнім і лише з тієї частини прибутку, що залишається після розподілу за привілейованими акціями. Водночас він має право заслуховувати на зборах акціонерів адміністрацію, затверджувати її звіти, брати участь у виборах керівних органів акціонерного

товариства. Кожна звичайна акція — це один голос на зборах акціонерів. Тому її власник стає не лише власником паю, а й співвласником підприємства, який може брати участь в управлінні ним.

Привілейовані акції можуть випускатися розміром до 10% статутного фонду. Вони дають переважне право їх власникові на одержання дивідендів, а також на пріоритетну участь у розподілі майна на випадок ліквідації акціонерного товариства. Власники привілейованих акцій участі в управлінні не беруть, а щорічно виплачуваний їм дивіденд є фіксованим відсотком до номінальної вартості акції. На перший погляд привілейовані акції дають їх власнику значний вигравш порівняно з власником звичайних акцій. Він не лише отримує фіксований дохід навіть тоді, коли коштів не вистачає для оплати дивідендів усім іншим акціонерам, а й на випадок банкрутства його збитки мінімальні.

Привілейовані акції вигідні також тому, що їх можна в будь-який час обміняти на встановлену кількість звичайних акцій того ж емітента з можливим вигравшем від приросту їх курсової вартості. Але власник привілейованих акцій хоча і є власником, та не є господарем акціонерного товариства, тому що не бере участі в управлінні ним. У цьому криється принципова відмінність привілейованих акцій від звичайних.

За рахунок прибутку, що залишається у розпорядженні товариства після сплати податків, інших платежів та відсотків за банківський кредит, власникам акцій сплачується дивіденд, розмір якого залежить від маси прибутку, співвідношення між його нагромадженою та споживаною частинами, виду й кількості акцій та інших факторів. Намагання акціонерних товариств підтримувати дивіденди на високому рівні пояснюється тим, що від цього залежить курс акцій і визначається рейтинг корпорації, який, у свою чергу, визначає її спроможність через високу репутацію залучати достатню кількість позичкового капіталу або використовувати для додаткового випуску акцій. Отже, акція є формою розподілу частини додаткового продукту за вартістю, а тому дивіденд нічого спільного не має з розподілом за працею.

Громадян колишнього СРСР тривалий час повчали, що згідно з

«Капіталом» К. Маркса, дивіденд є частиною реалізованої додаткової вартості, джерелом нетрудових доходів, і тому його не можна узгодити з трудовим вкладом. Адже розміри дивіденда пропорційні номінальній ціні акції, а не трудовому вкладу. Як же тепер ми маємо розглядати дивіденд?

1. Насамперед слід мати на увазі, що політики минулого орієнтували теорії на розробку версії «споживацького соціалізму», в якому основними засобами виробництва володіла держава та її органи. Тому й функцію виробничого нагромадження могли виконувати виключно ці органи. Нині ж, коли визнано право кожного громадянина України володіти засобами виробництва, він може здійснити його з допомогою купівлі акцій, тобто брати участь у виробничому нагромадженні. Якщо існує право формування засобів виробництва, то чому ж не визнати і право дивіденда? При цьому не треба боятися диференціації доходів у власників акцій, тому що вона стимулює вдосконалення виробництва, робить усіх власників акцій співвласниками колективного за своїм характером виробництва. Побоювання стосовно того, що власники акцій можуть жити не працюючи, знімаються за допомогою відповідної податкової політики.

2. У тлумаченні дивіденда слід виходити з того, що хоч він і не є безпосереднім результатом праці власника вкладених в акцію коштів і в такому розумінні допустиме його тлумачення як нетрудового доходу, проте він не може привласнюватися всіма працівниками акціонерного підприємства. Адже, скажімо, за кошти акціонерів тут здійснюється технічна модернізація і забезпечується таке вдосконалення технологій та організації виробництва, яке й забезпечує зростання продуктивності живої праці. Отже, зростання продуктивності праці, а не інтенсифікація забезпечило збільшення прибутковості. При цьому трудові зусилля працівників акціонерного підприємства залишаються незмінними. Тоді, за що ж їм додатково платити? Справедливо, що ці кошти перетворюються в джерело дивіденд. Більше того, підвищення оплати праці працівників акціонерного товариства за рахунок вкладення коштів акціонерів було б украй недоцільним, призвело б до прямого «паралічу» їхньої заінтересованості в інтенсивній праці. Саме таке становище

нині склалося на державних підприємствах, що стало одним із факторів поглиблення кризи.

3. За вільного продажу акцій неможлива і гіпертрофія економічної влади в акціонерних товариствах. Запобігти цьому можна шляхом законодавчого регулювання величини індивідуального володіння акціями, придбанням певного пакета акцій колективом підприємства та державою. Водночас акції працівників акціонерного товариства становлять довготривалу основу їхньої матеріальної заінтересованості, роблять кожного господарем, що зацікавлений у стабільній діяльності підприємства на далеку перспективу. Якщо ж колектив підприємства виступає як один із засновників акціонерного товариства, то він бере безпосередню участь у визначенні загальної кількості акцій (вона не може бути більшою за статутний фонд чи вартість усього майна), а також у вирішенні питань, кому і скільки акцій продавати.

4. Акціонерні товариства мають незаперечні переваги над державними підприємствами. Адже власники акцій, навіть не працюючи на підприємстві, зацікавлені в підвищенні його прибутку. Більше того, акціонери можуть підтримати і таке рішення, щоб прибуток, скажімо, не розподіляти між акціонерами, а повністю використати на закупівлю досконалішого обладнання. Наприклад, акціонерне товариство із статутним фондом в 10 млн грн. отримало після сплати податків прибуток в 1 млн грн. Це означає, що можна сплатити дивіденд в 10%. Але акціонерне товариство вирішило закупити новітнє обладнання для докорінної реконструкції основних виробничих фондів. За умов ринкової економіки все майно вже становитиме 11 млн грн., вартість однієї акції вже дорівнюватиме не 1000 грн., а 1100 грн. Коли ж врахувати подальші перспективи зниження витрат матеріалів та праці, то ринкова вартість акцій додатково зросте ще на 50—100 грн. Ось чому акціонерам вигідніше вкладати кошти в технічне й технологічне вдосконалення виробництва, ніж прагнути до постійного збільшення дивідендів.

Величина дивідендів не може бути довільною. Вона залежить насамперед від величини прибутку, тривалості періоду, по закінченні якого оцінюється цей прибуток, від бажання людей заощаджувати чи витратити кошти на поточні

споживацькі потреби, від величини ризику, економічної кон'юнктури та індексу інфляції, кільки вона змінює купівельну силу грошових одиниць.

Важливою перевагою акціонерного товарова є також його обмежена відповідальність за зобов'язаннями. Власник акцій ризикує лише капіталом, вкладеним в акції. В акціонерних товаришах формується демократичне управління, розширюється громадський контроль за фінансово-господарською діяльністю, стимулюється якісна праця акціонерів-пайовників.

Облігації

Функцію мобілізації зовнішніх фінансових коштів досить ефективно виконують такі цінні папери, як облігації.

Облігація – цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений строк, з виплатою фіксованого щорічного відсотка. У кожній країні існує своя специфіка емісії та розповсюдження облігацій. Законом України «Про цінні папери» визначено такі вимоги до емітентів облігацій: по-перше, акціонерні товариства можуть випускати облігації на суму не більшу від 25% розміру статутного фонду і тільки після повної оплати всіх раніше випущених акцій; по-друге, емітент, випускаючи в обіг облігації, мусить бути незбитковим протягом останніх трьох завершених фінансово-господарських років або з часу утворення, якщо даний строк менший трьох років; по-третє, емітент не повинен мати прострочену заборгованість кредиторам і за внесками до бюджету; по-четверте, емітент зобов'язаний цілком сплатити статутний фонд на той час, коли він приймає рішення про емісію облігацій. Вказана інформація, звичайно, надається відповідним фінансовим органам, які перевіряють і реєструють її, дають дозвіл на випуск облігацій. Водночас і потенційні інвестори перед купівлею облігацій все-таки самостійно мають з'ясувати реальний фінансово-економічний стан даного емітента. В Україні як боргове зобов'язання облігації випускаються двох видів: а) облігації внутрішніх республіканських і місцевих позик; б)

облігації підприємств. Крім того, облігації можуть бути іменними і на пред'явника, відсотковими й безвідсотковими (цільовими), можуть вільно обертатися або з обмеженим колом обігу. Вільне обертання облігацій зумовлює їхню номінальну й ринкову вартість, або ціну. Номінальною називається вартість облігації, зазначена в ній. Ціна, за якою облігації купуються і продаються на ринку, називається курсом облігацій. Цей курс залежить від номінальної вартості, річного доходу, який вона приносить, рівня позичкового відсотка, кількості років, що залишилася до погашення облігації, та співвідношення між пропонуванням облігацій та попитом на них.

На курс облігацій відчутно впливає стан економіки, державних фінансів та грошового обігу. В умовах інфляційного знецінення грошей попит на облігації різко зменшується і водночас зростає попит на звичайні акції та облігації, що конвертуються. Облігації всіх видів купуються громадянами лише за рахунок їхніх особистих коштів. Підприємства можуть придбати облігації всіх видів за рахунок чистого прибутку. Облігації внутрішніх республіканських і місцевих позик випускаються на пред'явника. Обов'язковим реквізитом цільових облігацій є зазначення товару (послуги), під які вони випускаються. Отримані кошти від реалізації облігацій внутрішніх республіканських і місцевих позик направляються до відповідного бюджету, а підприємств — на цілі, визначені при їх випуску.

До недавнього часу в нашій економічній літературі облігації трактувалися лише як фіктивний капітал, що є об'єктом спекуляцій і спрямований на нетрудове отримання додаткової вартості. Відкидаючи цю догму, ми виходимо з того, що облігації — фактично свідоцтва про надання позики для створення підприємств; тому й дають їх власникам право на отримання встановленої частини прибутку у вигляді відсотка, а частина його виділяється для сплати виграшів.

Отже, відсоток — частина чистого прибутку, створеного у виробництві, вираженого в грошах, що сплачується власникам облігацій за тимчасове користування позиченими коштами. Величина відсотка як плати за кредит регулюється законодавством. Він має покривати витрати кредитних закладів,

формувати доходи й приносити прибуток. Межі відсотка коливаються між дивідендом і позичковим відсотком. Інша догма проголошувала, що облігації випускаються лише державою. Нібито вона шляхом розміщення державних позик мобілізує кошти трудящих на розвиток економіки і в інтересах усього народу. Але чи суперечитиме інтересам народу випуск облігацій підприємствами чи будь-якою іншою юридичною особою? Звичайно, ні. Тому Закон України «Про цінні папери» надає право вільного випуску облігацій всім підприємствам, особливо тим, які вже склалися як потужні виробники. Для них мобілізація додаткових коштів за допомогою акцій є порівняно дорожчим джерелом. Адже за акції потрібно безстроково сплачувати дивіденд. Випуск же облігацій здійснюється на зазначений період і за твердо встановлену плату у вигляді відсотка.

Із закінченням терміну облігаційної позики підприємство-емітент зобов'язане викупити облігації у власників. Коли ж фінансове становище не дає можливості це зробити, то емітент зобов'язаний замінити старі облігації на нові. Це ще раз підтверджує, що випуск і продаж облігацій безпосередньо пов'язані з кінцевими результатами діяльності підприємств, від яких залежать й особисті надходження.

Облігації внутрішніх республіканських і місцевих позик є цінними паперами особливого типу. Відсотки на них платить держава з державного бюджету. Але вигода для держави набагато перевищує витрати на реалізацію позики, тому вона не має викликати сумніву. Для того щоб забезпечити успішну реалізацію облігацій державних та місцевих органів управління, емітенти мусять гарантувати індексацію їхніх номіналів і відсотків. На перших порах для завоювання авторитету держава могла б вдатися до випуску конвертованих облігацій, тобто таких, які згодом можна було б обміняти на прості акції підприємств, що підлягають роздержавленню. Тоді власник облігації, з одного боку, одержуватиме сталий дохід, а з іншого — матиме можливість примножити свій капітал. Держава також матиме добрий зиск, бо вона швидко зможе мобілізувати потрібні кошти для інвестицій і водночас активно сприятиме формуванню ринку цінних паперів.

Казначейські зобов'язання й ощадні сертифікати

Важливим видом цінних паперів на пред'явника є казначейські зобов'язання. Казначейські зобов'язання України розміщуються виключно добровільно і засвідчують внесення їхніми власниками грошових коштів до бюджету та право на отримання фіксованого доходу. Казначейські зобов'язання стали важливим джерелом мобілізації здебільшого короткострокових капіталів. Водночас казначейські зобов'язання випускаються за терміном своєї дії як короткострокові і середньострокові, так і довгострокові. До короткострокових казначейських зобов'язань належать державні цінні папери, що мають строк погашення до одного року. Деякі з них випущені на дуже короткий строк (до 91 дня); вони називаються казначейськими векселями. Середньострокові казначейські зобов'язання випускаються строком на 1—5 років, а довгострокові — від 5 до 10 років. До середньострокових казначейських зобов'язань належать податкові сертифікати казначейства, строк погашення яких може розтягуватися до 10 років.

Довгострокові казначейські зобов'язання (векселі) мають строк погашення від 10 до 30 років. Нові випуски казначейських векселів розміщуються в ході регулярних аукціонів, що проводяться уповноваженими на це банками. У період, коли гроші пов'язані, казначейські векселі продаються на вільному вторинному ринку за цінами, нижчими за номінал. Вкладник, який придбав їх, отримує прибуток пізніше за рахунок суми, що складає вартість, більшу від фіксованого щорічного процента, якщо він збереже вексель до самого строку погашення. Він отримує також номінал векселя. Іншим видом цінних паперів є ощадний сертифікат банку — письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку депозиту й відсотків по ньому. Ощадні сертифікати видаються або як строкові — під певний договірний відсоток на визначений строк, або до запитання. Вони бувають також іменні (такі

сертифікати обігу не підлягають, а їх продаж іншим особам є недійсним) та на пред'явника. Акціонерам також можуть видаватися сертифікати на сумарну номінальну вартість акцій. Дохід виплачується за пред'явленням сертифіката для оплати в банк, який його випустив. Якщо ж власник сертифіката вимагає повернення депозитних коштів раніше обумовленого в ньому строку, то йому сплачується понижений відсоток, рівень якого визначається договірними умовами при внесенні депозиту.

Для прискорення розрахунків між товаровласниками і посередницькими організаціями випущено новий платіжний засіб — розрахунковий депозитний сертифікат на пред'явника. На відміну від старої системи платежів, у якій платіжні доручення від покупця до посередника «йдуть» місяцями, а потім стільки ж від посередника — до продавця, за допомогою депозитних сертифікатів на пред'явника розрахунки здійснюються через міжбанківську систему електронних розрахунків. Це і є сучасний рівень міжнародних стандартів і дає найвищий ефект. Як різновид цінних паперів виступає також вексель — цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя. Емітент зобов'язаний не менше одного разу на рік інформувати громадськість про своє господарсько-фінансове становище і результати діяльності, про додатково випущені цінні папери, обґрунтування змін у персональному складі службових осіб тощо.

Формування ринку цінних паперів

Організаційно оформлений і постійно діючий ринок цінних паперів становить фондову біржу. На фондовій біржі, з одного боку, здійснюється емісія, купівля-продаж цінних паперів, формується ціна на них, урівноважуються попит та пропозиція, а з іншого — акумулюються грошові нагромадження підприємств, держави, кредитно-фінансових інститутів і приватних осіб, які спрямовуються на виробниче і невиробниче інвестування.

Суб'єктами операцій на ринку цінних паперів є емітенти (ті, хто здійснює емісію цінних паперів), інвестори (покупці) та посередники при укладанні угод. Посередники, в свою чергу, поділяються на брокерів, що зводять продавця з покупцем, одержуючи за посередництво комісійні, і дилерів, що купують цінні папери від свого імені та за свій рахунок з метою їх перепродажу. Брокерами і дилерами можуть виступати як окремі особи, так і цілі фірми, а також комерційні банки.

Важливу роль на ринку цінних паперів відіграє центральний банк, який вирішує питання про доцільність випуску нових боргових зобов'язань, визначає умови їх обігу, забезпечує стабільність курсу державних цінних паперів, впливає на розмір резервів комерційних банків і взагалі визначає стан кредиту та грошового обігу країни. Різноманітними є операції комерційних банків, які, виконуючи роль інвесторів, купують цінні папери для власного портфеля, виступають учасниками первинного розповсюдження нововипущених паперів серед інвесторів, виконують операції за дорученням клієнтів, видають позики під цінні папери тощо. Необхідність швидкої розбудови ринку цінних паперів в Україні очевидна для всіх. Його підґрунтям є розбудова правової бази, механізму державного регулювання процесів випуску та обігу цінних паперів, формування системи фінансових інститутів, спеціалізованих інвестиційних компаній та банків, брокерських, консультаційно-посередницьких та аудиторських фірм, організація фондових бірж та аукціонів. І хоча Закон України про цінні папери і фондову біржу прийнято ще 18 червня 1991 р., відсутність належної інфраструктури й достатньої кількості цінних паперів в обігу стримує процес розгортання нормального ринку цінних паперів. А коли цінні папери не купуються і не продаються, то вони навіть не можуть виконувати свої економічні функції. Це ще не акції і не облігації, тому що вони ще не мають ціни.

Фондова біржа — акціонерне товариство, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України, статуту і

правил біржі. Статутом фондової біржі визначається розмір статутного фонду, умови й порядок прийняття в члени та виключення з них, права та обов'язки членів біржі, її організаційна структура, порядок і умови відвідування. Правилами фондової біржі передбачено відповідні види угод, що укладаються на ній, порядок торгівлі, умови допуску і передплати цінних паперів, порядок формування цін, біржового курсу та їх публікації, система інформаційного забезпечення, види послуг, що надаються фондовою біржею, і розмір плати за них тощо.

Водночас власник повинен мати можливість у будь-який час продати свої цінні папери, в тому числі і до строку погашення. Це — аксіома фінансового ринку. Ціни на ньому, наприклад на облігації державної позики, яку держава не бере назад, формуватимуться під впливом попиту та пропозиції тобто в кінцевому підсумку з урахуванням рівня відсоткової ставки та індекса інфляції.

Основними функціями фондової біржі стали: мобілізація ресурсів для фінансування капіталовкладень; здійснення структурних зрушень в економіці та перебудова виробничих структур; розвиток колективних форм господарювання при дотриманні демократичних принципів та ефективності виробництва. В країнах з розвинутою ринковою економікою фондова біржа — «барометр» економічного життя. Акціонерне товариство «Українська фондова біржа», яку створили такі провідні фінансові центри, як Укрінбанк, Укрсоцбанк, Агропромбанк «Україна», Ощадний банк України та інші акціонери, зосередили попит та пропозицію на цінні папери на єдиному ринку. З 15 січня 1992 р. тут розпочалися торги акцій, облігацій підприємств та внутрішніх позик, казначейських зобов'язань республіки, акціонерних сертифікатів, векселів, а також цінних паперів, що відображають процес руху кредитних ресурсів та валюти.

В Україні формується досконала розгалужена кредитна система, яка ліквідує державну монополію, раціональніше організує грошовий обіг, а емісію нових грошей приведе у відповідність з дією законів грошового обігу. Тоді й виникне гостра потреба кредитних грошей.

Запитання та завдання для обговорення

- 1. Якої форми набувають фінанси в процесі кругообороту й обороту виробничих фондів?*
- 2. Яка роль податкової політики в ньому?*
- 3. Яка специфіка організації фінансів на підприємствах різних форм власності?*
- 4. Як, на вашу думку, потрібно розробляти щорічні надходження та видатки, щоб активно впливати на підвищення ефективності виробництва й соціальний прогрес?*
- 5. Які основні риси нової бюджетної політики в умовах незалежності?*
- 6. Які переваги впровадження в обіг української грошової одиниці?*
- 7. Що дає формування єдиного банкнотного обігу для забезпечення безінфляційного функціонування грошової системи? Які основні важелі регулювання грошового обігу?*
- 8. Які концепції представників зарубіжних шкіл можна використати для розбудови безінфляційного грошового обігу в Україні?*
- 9. Яка роль Національного банку і комерційних та спеціалізованих банків у сучасній кредитній системі?*



Розділ XI

***ВІДТВОРЕННЯ
НА РІВНІ
МАКРОЕКОНОМІКИ.
ІНТЕНСИВНИЙ ТИП
ЕКОНОМІЧНОГО
ЗРОСТАННЯ***

§ 1. СУТЬ І БАГАТОГРАННІСТЬ ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ

Суть відтворення

Відтворення сукупного суспільного продукту

Відтворення робочої сили

Відтворення виробничих відносин

Відтворення природних ресурсів

§ 2. ІНТЕНСИВНИЙ ТИП ВІДТВОРЕННЯ

Суть інтенсивного типу відтворення

Форми інтенсивного відтворення

Нова якість економічного зростання

§ 3. НАГРОМАДЖЕННЯ, ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ

І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Суть нагромадження. Закон нагромадження

Фонд нагромадження і його структура

Ефективність нагромадження

§ 4. ВІДТВОРЮВАЛЬНА СТРУКТУРА

СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Проміжне споживання

Фонди споживання і нагромадження

§ 5. СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В ПРОПОРЦІЯХ

СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Пріоритетні напрями розвитку економіки

Зростання ролі соціальної сфери

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. СУТЬ І БАГАТОГРАННІСТЬ ПРОЦЕСУ ВІДТВОРЕННЯ

Суть відтворення

На всіх етапах економічного розвитку об'єктивна необхідність відтворення зумовлена необхідністю виробництва матеріальних благ — економічної основи життя людського суспільства. Щоб жити, треба споживати матеріальні блага, а щоб споживати їх, треба виробляти суспільний продукт.

Отже, якщо споживання є безперервним, то й виробництво в його постійному зв'язку повинно безперервно відновлюватися, тобто відтворюватися. Іншими словами, відтворення є не що інше, як безперервність, повторюваність виробництва.

Відтворення можна розглядати на рівні мікроекономіки, коли безперервність, повторюваність виробництва відбувається в межах окремого підприємства, господарства. Відтворення здійснюється і на рівні макроекономіки. Тут безперервний процес виробництва відображає взаємозв'язки між важливими структурними пропорціями, узагальнюючими показниками народного господарства, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання, які охоплюють усі галузі національної економіки. В даній главі йдеться про відтворення на рівні макроекономіки.

Процес розширеного відтворення в умовах ринкової економіки має свої особливості:

- по-перше, він відбувається на основі різноманітних форм власності;
- по-друге, визначається дією всієї системи об'єктивних економічних законів, передусім законів ринкової економіки;
- по-третє, підпорядкований економічним інтересам товаровиробників;
- по-четверте, базується на органічному поєднанні ринкових відносин і планомірного розвитку господарства.

Сьогодні, коли здійснюється перехід до ринкових відносин, дехто

вважає, що планування непотрібне. Так, воно непотрібне у тому вигляді, в якому існувало в умовах адміністративно-командної економіки. Старий порядок планування в показниках конкретної продукції без урахування реальних потреб часто-густо створював дефіцит багатьох видів продукції. Попит населення фактично не враховувався при складанні плану. Багато показників залежало від суб'єктивної думки керівників міністерств, відомств. Особливо негативним було планування «від досягнутого», тобто у плані намічалось зростання виробництва, виходячи з його обсягу, досягнутого наприкінці року. За таких умов керівники підприємств були зацікавлені в приховуванні резервів виробництва, прийнятті занижених планів.

Ринкова економіка не заперечує планового господарства. Про це переконливо свідчить досвід західних країн, де стратегічне планування є невід'ємною складовою менеджменту. Воно створює для підприємств основу для всіх управлінських рішень щодо організації виробництва, розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації тощо.

Процес відтворення включає розширене відтворення: а) сукупного суспільного продукту; б) робочої сили; в) виробничих відносин; г) природних ресурсів. У процесі відтворення сукупного суспільного продукту і робочої сили відбувається відтворення продуктивних сил.

Відтворення сукупного суспільного продукту

Матеріальною основою безперервного відновлення і розвитку виробництва виступає відтворення сукупного суспільного продукту, яке включає чотири стадії його руху (власне виробництво, розподіл, обмін і кінцеве споживання). Типовим для ринкової економіки є розширене відтворення сукупного суспільного продукту, що означає його зростання за обсягом, поліпшення структури та якості. *Суть відтворення сукупного суспільного продукту* полягає в заміщенні всіх його частин за вартістю і за натуральною формою. При використанні сукупного суспільного продукту

ринок регулює пропорції його складових частин, забезпечує оптимальне поєднання нагромадження і споживання. Держава бере участь у реалізації народногосподарських пріоритетів, принципів соціальної справедливості.

Суспільне виробництво складається з двох підрозділів виробництва засобів виробництва (**I**) і виробництва предметів споживання (**II**). За вартістю сукупний суспільний продукт включає перенесену вартість (**II_в**), необхідний продукт (**II_н**) і додатковий продукт (**Д_н**).

У процесі реалізації сукупного суспільного продукту частина продукції I підрозділу використовується на відновлення спожитих засобів виробництва і на збільшення основних і оборотних фондів у I підрозділі (**Вф**), а також на утворення резервного фонду (**Рф**). Це здійснюється за рахунок додаткового продукту I підрозділу.

У II підрозділі частина його продукції використовується на забезпечення необхідного продукту (життєвих засобів для працівників цього підрозділу) і на необхідний продукт для щойно залучених працівників.

Далі відбувається обмін продукцією між I й II підрозділами. I підрозділ реалізує II підрозділу засоби виробництва для відновлення спожитих (**II_в**) і для розширення виробництва, а також для створення резервного фонду (**Рф**). II підрозділ реалізує I підрозділу предмети споживання для працівників, які брали участь у виробництві (**II_н**), і для додатково залучених працівників (**Рф**). Частина продукції I і II підрозділів використовується на утримання сфери нематеріального виробництва. Умовою розширеного відтворення є таке співвідношення:

$$I (II_{II} + D_n) > II II_{II} .$$

Ця формула показує, що в I підрозділі створені додаткові засоби виробництва, які необхідні для розширеного відтворення. Практика довела, що в реалізації суспільного продукту в умовах адміністративно-командної системи відбувалися значні порушення. Продукція I підрозділу, що повинна була використовуватися на відновлення спожитих засобів виробництва, часто-густо

спрямовувалася на створення нового виробництва. Це призвело до того, що наприкінці 90-х років на багатьох підприємствах засоби праці досягли майже повного зношення.

Відтворення робочої сили

Суть відтворення робочої сили полягає у безперервному відновленні й підтриманні фізичних сил і розумових здібностей людини. При цьому відбувається постійне відновлення і підвищення трудової кваліфікації людей, зростання їх загальноосвітнього і професійного рівня.

У процесі відтворення головної продуктивної сили суспільства виникає ряд проблем, які вимагають постійної уваги. Це — природний рух населення як основи відтворення робочої сили; залучення працівників до виробництва; розподіл і перерозподіл трудових ресурсів між галузями, підприємствами, регіонами; досягнення високої зайнятості населення. Природний рух населення відображає передусім його приріст на основі обліку народжуваності й смертності. Це — по суті демографічна проблема, але економічна теорія повинна враховувати її при вивченні відтворення робочої сили. У кожній країні свої особливості природного руху населення. На нього впливають такі фактори, як рівень індустріального розвитку й урбанізації, соціальні умови, традиції культури й побуту, конкретно-історичні фактори, тривалість життя та ін. В Україні спостерігається тенденція зниження природного приросту населення. Основною причиною цього є скорочення народжуваності. До того ж, збільшилася дитяча смертність.

Демографічні процеси за своєю природою не є об'єктами прямого регулювання. Але існують непрямі методи їх регулювання. В країнах, де має місце тенденція зниження природного приросту населення, повинна здійснюватися активна демографічна політика як складова частина загальної соціально-економічної політики суспільства. Вона включає сукупність соціально-економічних, правових, морально-психологічних і медико-демографічних заходів, які впливають на демографічний процес.

Відтворення виробничих відносин

Відтворення виробничих відносин охоплює відносини власності на засоби виробництва, становище класів, соціальних груп, трудових колективів і окремих працівників; організаційно-економічні зв'язки. Відтворення виробничих відносин не слід розглядати як просте, звичайне їх відновлення. На сучасному етапі воно має забезпечити перехід до ринкових відносин. Це передбачає вдосконалення виробничих відносин, що виявляється у таких напрямках:

- поглиблення розвитку товарно-грошових відносин за умов існування різноманітних форм власності, їх рівноправності й змагальності, зміцнення первинної економічної ланки народного господарства, формування управлінських структур на міжгалузевому, регіональному й локальному рівнях;
- розгортання товарно-грошових відносин, перехід підприємств (об'єднань) на самоуправління й повне самофінансування, розвиток оренди, акціонерних та інших товариств;
- упровадження економічних методів управління, основаних на пізнанні та використанні економічних законів;
- розвиток кооперації не тільки в аграрному секторі, а й в інших сферах господарської діяльності;

- створення умов для розвитку трудових селянських господарств, особистого підсобного господарства, індивідуальної трудової діяльності;
- подолання відчуження працівників і трудових колективів від засобів виробництва.

У процесі відтворення виробничих відносин зберігаються важливі елементи державного регулювання (розробка й реалізація державних цільових комплексних програм, регулювання формування коштів, які призначені на соціальний захист громадян, а також податків, грошової маси, використання державних товарних резервів для стабілізації ринку тощо).

Поряд з державою на виробничі відносини впливатимуть недержавні економічні структури й демократичні суспільні інститути: асоціації виробників, товариства споживачів, економічні, науково-технічні та інші суспільні організації.

Відтворення природних ресурсів

У процесі розвитку економіки здійснюється відтворення природних ресурсів, тобто відновлення їх у попередньому або кращому стані. Відтворення природних ресурсів передбачає відтворення природних умов економічного зростання (родючості землі, лісових ресурсів, рибних запасів та ін.), збереження й облагороджування середовища проживання людини. Це і становить еколого-економічний процес відтворення. Актуальність даної проблеми обумовлена тим, що обсяги споживання сировинних і природних ресурсів народним господарством досягли сьогодні величезних масштабів і істотно впливають на навколишнє середовище. Охорона, раціональне використання природних ресурсів, їхнє відтворення є обов'язковою умовою розвитку ринкової економіки. Процес відтворення природних ресурсів потребує централізованого регулювання. Держава щорічно виділяє для цього значні кошти. Особлива увага звертається на відтворення земельних, водних і лісових ресурсів. Здійснюється велика робота щодо збереження

сільськогосподарських угідь, боротьби з ерозією ґрунту, підвищення темпів робіт з рекультивації земель. Збільшуються потужності систем зворотного і повторного використання вод, розробляються і впроваджуються на підприємствах безстічні системи водокористування.

У лісовому господарстві забезпечується поступовий перехід до безперервного і раціонального лісокористування. В Україні важливу роль у процесі відтворення відіграє довгострокова державна програма охорони навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів. Вона охоплює широке коло заходів технологічного, економічного й соціального характеру.

В основу природоохоронної діяльності покладено якісно новий господарський механізм захисту навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів, котрий передбачає систему спеціальних пільг і санкцій, спрямованих на поліпшення становища у цій галузі.

Впроваджуються багатоканальні форми фінансування природоохоронної діяльності, включаючи ресурси державного бюджету, місцевих бюджетів, регіональних екологічних фондів і коштів підприємств. Продовжується здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської трагедії з виділенням для цього відповідних фінансових і матеріальних ресурсів. Використовується принципово новий підхід до поліпшення екологічної обстановки в країні як до проблеми, що має величезне міжнародне значення і тому вимагає тісного співробітництва із зарубіжними країнами і повного використання світового досвіду у цій галузі. Прикладом тому може стати закриття Чорнобильської АЕС.

§ 2. ІНТЕНСИВНИЙ ТИП ВІДТВОРЕННЯ

Суть інтенсивного типу відтворення

Існують два типи розширеного відтворення: екстенсивний та інтенсивний. Перший передбачає зростання виробництва на незмінній технічній основі, за рахунок залучення додаткових ресурсів — трудових, матеріальних і фінансових, другий — зростання виробництва шляхом підвищення його ефективності. Тривалий час у нашій країні переважав екстенсивний тип відтворення.

Сьогодні його можливості вичерпані. Для оздоровлення економіки потрібно перейти до інтенсивного типу відтворення. А це означає необхідність підвищення ефективності суспільного виробництва, поліпшення якості продукції і послуг в усіх галузях народного господарства на основі його всебічної інтенсифікації. Підвищення ефективності виробництва знаходить свій вираз у збільшенні економічних результатів на кожну одиницю затрат, що досягається передусім через прискорення науково-технічного прогресу, глибоку технічну реконструкцію народного господарства.

Форми інтенсивного відтворення

Існують чотири форми інтенсивного відтворення, які характеризуються різними поєднаннями ресурсів, пріоритетами їх використання: фондоемна, фондозберігаюча, нейтральна та всебічна. В усіх формах забезпечується підвищення продуктивності суспільної праці, але різними способами.

За фондоемної форми підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових затрат виробничих фондів на одиницю продукції. Підвищенню органічної будови фондів не протидіє економія основних і оборотних фондів, і фонди зростають швидше за суспільний продукт і національний дохід (йдеться про темпи зростання). За фондозберігаючої форми

підвищення продуктивності праці супроводжується економією виробничих фондів на одиницю продукції. Масштаби і темпи економії живої праці в окремі періоди неоднакові. Тому можна визначити дві стадії цього процесу. На першій — економія живої праці переважає над економією праці, яка уречевлена у виробничих фондах і матеріальних затратах, на другій стадії — розміри й темпи економії уречевленої праці перевищують економію живої праці. Нейтральна форма інтенсивного типу відтворення характеризується тим, що підвищення продуктивності праці досягається за рахунок додаткових затрат уречевленої праці. Але водночас здійснюється економія засобів виробництва, яка компенсує додаткові затрати уречевленої праці. Тому виробничі фонди зростають тими ж темпами, що й суспільний продукт і національний дохід. Всебічна форма інтенсивного типу відтворення означає, що продуктивність праці досягається шляхом підвищення ефективності всіх ресурсних факторів: засобів і предметів праці, робочої сили. Це — по суті форма всебічного ресурсозбереження у виробництві кожної одиниці продукції. Наведені форми інтенсивного типу розширеного відтворення є відображенням реальних змін у співвідношенні затрат живої та уречевленої праці в процесі інтенсифікації виробництва. Для ринкової економіки характерними є переважно інтенсивна форма розширеного відтворення, перехід від часткової до всебічної інтенсифікації виробництва, що базується на економії всіх елементів виробництва.

Нова якість економічного зростання

Сьогодні в інтенсифікації виробництва головне — забезпечити нову якість економічного зростання, яка характеризується насамперед посиленням його соціальної спрямованості. А це вимагає пріоритетного використання результатів розвитку господарства для задоволення соціальних потреб суспільства: забезпечення населення повноцінними продуктами харчування і промисловими товарами, реалізація програми житлового будівництва,

перебудова охорони здоров'я і народної освіти тощо. Нова якість економічного зростання характеризується переходом, як уже зазначалося, від часткової до всебічної інтенсифікації виробництва. Раніше інтенсифікація відбувалася за рахунок підвищення продуктивності праці. Але вона «з'їдалася» зниженням фондівіддач. Дуже повільно зменшувалася матеріалоємність. Сьогодні стоїть завдання забезпечити поліпшення використання всіх факторів зростання: здійснювати економію живої праці, підвищувати фондівіддачу, знижувати матеріалоємність. Нова якість економічного зростання передбачає постійне оновлення виробничого апарату і продукції, що випускається. На основі досягнень науково-технічного прогресу відбувається оновлення основних виробничих фондів. Здійснюється нова інвестиційна політика, націлена на докорінну технічну реконструкцію. Важливим також є значне підвищення якості продукції виробничого і невиробничого призначення, причому вирішується завдання забезпечення адекватності продукції кращим світовим досягненням.

§ 3. НАГРОМАДЖЕННЯ, ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ І НАПРЯМУ РОЗВИТКУ

Суть нагромадження, Закон нагромадження

Для розширеного відтворення необхідне нагромадження — використання частини національного доходу на збільшення основних і оборотних фондів, а також страхових запасів.

Розширене та якісне вдосконалення основних фондів сфери матеріального виробництва являє собою виробниче нагромадження.

Розширення, реконструкція, оновлення житлового фонду, лікарень, навчальних закладів, об'єктів культури, спорту, науки — це невиробниче нагромадження.

В умовах ринкової економіки об'єктивна потреба нагромадження впливає з необхідності зростання життєвого рівня населення. Але досягнення цього нашоується на кожному етапі розвитку суспільства на недостатній обсяг і якість національного багатства. Існування цієї суперечності пов'язане з постійним зростанням потреб населення, необхідністю забезпечення раціональних норм споживання, новими вимогами підвищення рівня життя, що впливають із науково-технічного прогресу.

Засобом розв'язання цієї суперечності виступає нагромадження, яке забезпечує зростання і необхідний обсяг національного багатства у вигляді виробничих і невиробничих фондів, життєвих засобів. Отже, підвищення життєвого рівня населення об'єктивно обумовлює зростання обсягу та якості національного багатства на основі нагромадження. Цей причинно-наслідковий зв'язок має постійний характер і являє собою економічний закон нагромадження. Формами його прояву є взаємозв'язок величини виробничого нагромадження і розмірів споживання населенням, безперервне зростання й удосконалення функціонуючих виробничих фондів, збільшення кількості зайнятих працівників і удосконалення структури сукупного робітника,

примноження національного багатства, підвищення життєвого рівня населення. Методами використання закону нагромадження є регулювання капітальних вкладень; забезпечення їх ефективності; використання всіх факторів, що визначають розміри нагромадження.

Фонд нагромадження і його структура

Фонд нагромадження — це частина національного доходу, що використовується для приросту виробничих основних і невиробничих основних фондів, а також оборотних засобів і резервів.

Нагромадження здійснюється шляхом капітальних вкладень. Але це не означає, що нагромадження і капітальні вкладення — тотожні поняття й кількісно збігаються. Збіг стосується тільки коштів, що йдуть на збільшення основних фондів. А відмінність між капітальними вкладеннями і нагромадженням полягає в тому, що капітальні вкладення включають фонд амортизації, а нагромадження — приріст оборотних фондів і фонду оплати праці для нових працівників.

Структура фонду нагромадження визначається співвідношенням між фондом виробничого нагромадження і фондом невиробничого нагромадження. Барометром нормального розвитку економіки є активна інвестиційна політика, що спрямовується на постійне оновлення й нарощування виробничого потенціалу і розв'язання соціальних завдань.

В умовах адміністративно-командної системи недооцінювалося невиробниче нагромадження. Щодо виділення ресурсів на соціальні об'єкти діяв «залишковий принцип». Частка так званої невиробничої сфери у капітальних вкладеннях постійно зменшувалася. Сформувалася «теорія», згідно з якою головним є виробниче споживання, а невиробниче має другорядне значення. Тим часом, як доводить світовий досвід, вкладення в соціальну інфраструктуру досить ефективні. Це — умова розвитку самого виробництва. Занедбаність же соціальної інфраструктури у нашій країні була однією з істотних причин зменшення темпів розвитку економіки.

Ефективність нагромадження

Соціально-економічна ефективність нагромадження (**ЕН**) визначається співвідношенням між зростанням фонду нагромадження (**ФН**) і зростанням реальних доходів населення (**РД**) і може бути представлена такою формулою:

$$ЕН = \frac{РД}{ФН}$$

По суті ця формула показує кількісний вираз закону нагромадження.

Крім цього, ефективність нагромадження можна вимірювати за допомогою формули ефективності капітальних вкладень.

$$ЕКВ = \frac{НД}{КВ}$$

де **ЕКВ** — ефективність капітальних вкладень,
НД — приріст національного доходу,
КВ — капітальні вкладення.

Підвищення ефективності капітальних вкладень означає збільшення випуску потрібної для суспільства і прогресивної продукції при найменшій сумі вкладень або зменшенні питомих капітальних вкладень на одиницю продукції.

Існують *різноманітні шляхи підвищення ефективності нагромадження*. Серед них першочергове значення мають такі:

- поліпшення технологічної структури капітальних вкладень (технологічна структура капітальних вкладень відображає склад капітальних вкладень залежно від виду робіт і затрат для створення й удосконалення основних фондів. У ньому виділяються капітальні вкладення на будівельно-монтажні роботи, на придбання устаткування, інструменту, інвентарю та ін.);
- удосконалення відтворювальної структури капітальних вкладень (підвищення питомої ваги капітальних вкладень на технічне переозброєння і реконструкцію діючих підприємств при зниженні частки нового будівництва);
- значне скорочення тривалості будівництва за рахунок концентрації всіх ресурсів, виключення випадків перевищення нормативних строків спорудження об'єктів і зменшення обсягу незавершеного будівництва;
- здійснення необхідної реконструкції виробничої бази будівельного комплексу для нарощування обсягів будівництва житла й інших об'єктів соціальної сфери.

Вирішальним засобом підвищення ефективності капітальних вкладень виступає науково-технічний прогрес.

Перехід до ринкових відносин вимагає впровадження спеціальних заходів щодо підвищення ефективності нагромадження. Насамперед передбачено послідовний перехід до ринку будівельної продукції.

§4. ВІДТВОРЮВАЛЬНА СТРУКТУРА СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Проміжне споживання

У процесі відтворення сукупного суспільного продукту відбувається відшкодування всіх затрат і водночас формуються три фонди: відшкодування (кошти, що направляються на заміщення спожитих засобів виробництва), споживання (предмети особистого споживання), нагромадження (засоби, що направляються на розширення виробництва). Співвідношення між цими фондами в загальному вигляді відбиває структуру суспільного продукту в матеріальному виробництві. Необхідність такого його розчленування стає очевидною, якщо розглядати виробництво не як одиничний, відокремлений акт, а як безперервно відновлюваний процес, тобто як відтворення.

Регулярне поновлення виробництва вимагає постійного відтворення і його факторів: засобів виробництва і робочої сили. Їх функціонування у відтворювальному процесі неминуче передбачає наявність відповідних матеріальних благ, які забезпечують підтримання, розвиток і вдосконалення даних факторів. Створення названих вище фондів відтворення, у свою чергу, виступає об'єктивною основою виникнення різних і водночас нерозривно пов'язаних між собою частин виробництва — виробництва засобів виробництва і виробництва предметів споживання.

Відшкодування виробничих витрат відбувається на ринку, де кожне підприємство купує необхідні ресурси. Зрозуміло що при цьому структура суспільного виробництва має бути такою, щоб вона відповідала структурі попиту на засоби виробництва.

Проміжне споживання складає основну частину фонду відшкодування. Воно не враховує лише тих засобів, що використані на поновлення основного капіталу. Тому рух ресурсів проміжного споживання фактично відбиває реалізацію або відтворення фонду відшкодування. Розглядаючи цей процес,

необхідно мати на увазі, що кожна галузь значною мірою задовольняє свої господарські потреби в матеріалах за рахунок власного виробництва, а частину закупає в інших галузях.

Практика показує, що промисловість значною мірою працює на себе, а саме: тут реалізується близько 60—65% створених у цій галузі ресурсів проміжного споживання і лише 35—40% — продаються в інші сфери економіки. В цілому частка проміжного споживання в усьому випуску товарів та послуг у промисловості сьогодні становить біля 75% , що свідчить про надто високу матеріаломісткість промислового виробництва.

Фонди споживання і нагромадження

Фонди споживання і нагромадження, на відміну від проміжного споживання, являють собою готову продукцію (предмети особистого споживання і засоби праці). За своїм змістом — це додана в усіх галузях вартість, тобто створений валовий внутрішній продукт.

Відтворювальна структура валового продукту товарів і послуг переконливо відбиває ефективність господарської діяльності. Як відомо, логічною метою будь-якого матеріального виробництва є створення предметів споживання. Тому в певному розумінні можна сказати, що засоби виробництва — це затрати, а предмети особистого народного споживання — отриманий результат. Це — так звана фондоемна форма відтворення. Майже на 2/3 народне господарство України працює фактично на відтворення затрат. Подібна ситуація, якщо вона утримується тривалий час, неминуче заводить економіку в глухий кут, бо врешті-решт національне господарство стикається із суцільним товарно-сировинним дефіцитом.

Звідси випливає, що найважливішим напрямом переорієнтації економіки України є пріоритетний розвиток виробництва предметів споживання.

Диспропорція між виробництвом засобів виробництва і предметів споживання в економіці України, як і в цілому в господарстві колишнього

СРСР, значною мірою була обумовлена існуванням у курсі марксистсько-ленінської політекономії ряду догм, які слугували теоретичним обґрунтуванням господарської практики. Так, необхідність випереджаючого зростання галузей I підрозділу пояснювалася дією закону переважного зростання виробництва засобів виробництва. Підвищення питомої ваги засобів виробництва ототожнювалося з підвищенням рівня розвитку продуктивних сил. Ще В.І. Ленін у своїх схемах розширеного відтворення показав, що процес нагромадження капіталу, який здійснюється на основі технічного прогресу, приводить до того, що відносно більша частина капіталізованої додаткової вартості перетворюється у постійний капітал, тому попит на засоби виробництва зростає швидше, ніж на предмети споживання. Таким чином, він прийшов до обґрунтування переважаючого розвитку I підрозділу суспільного відтворення.

Проте подібні зв'язки, як свідчить досвід розвинутих країн, характерні лише для початкового етапу індустріалізації економіки, коли відбувається інтенсивне насичення виробництва технічними засобами та масова заміна ручної праці машинною. На наступних же етапах у результаті впровадження нової, ефективнішої техніки і технології дія цього закону докорінно змінюється і переноситься переважно у галузь найновіших досягнень науково-технічного прогресу. Що ж стосується глобального співвідношення між двома підрозділами суспільного виробництва, то воно, як свідчить практика розвинутих країн, стабілізується, причому таким чином, що II підрозділ стає переважачим.

Вплив науково-технічного прогресу на відтворювальний процес проявляється двояко. З одного боку, він обумовлює підвищення продуктивності праці, сприяючи збільшенню ресурсів як для нагромадження, так і для споживання, створюючи тим самим основу для піднесення добробуту людей. З іншого боку, для того щоб істотно підвищити продуктивність праці, треба впровадити нову техніку і нові технологічні процеси, розширити обсяги виробничих фондів. Тривалий час вважалося, що відтворювальний процес має відбуватися за другою концепцією, тобто фактори, які обумовлюють зростання

органічної будови виробництва, повинні переважати.

Однак такий характер відтворювального процесу властивий екстенсивному типу розвитку економіки, коли зростання виробництва здійснюється за рахунок кількісного збільшення його факторів. Але інтенсифікація вносить свої корективи. Нова техніка, що використовується на відшкодування і нагромадження, є відносно дешевшою і продуктивнішою порівняно із старим обладнанням. Це дає змогу підтримувати стабільні темпи відтворення за меншої кількості засобів виробництва. З'являється можливість зекономити засоби виробництва і тим самим забезпечити випереджаючий розвиток предметів споживання.

Структура народного господарства, що склалася сьогодні в Україні, характеризується надто високою часткою галузей, які створюють засоби виробництва. Це обумовило принаймні два надзвичайно тяжких наслідки: 1) суцільний дефіцит сировинних і продовольчих ресурсів, 2) занепад соціальної сфери і погіршення становища трудящих. Це свідчить про те, що у найближчі роки в національному господарстві необхідно різко підвищити частку предметів споживання.

Орієнтиром тут може бути світовий досвід. У США, наприклад, група «Б», тобто виробництво засобів споживання, становить 49% обсягу промислового виробництва. На нашу думку, для України цей показник цілком посильний, бо тут є сприятливі природні ресурси для розвитку сільськогосподарського виробництва, а також багатьох галузей харчової і легкої промисловості, причому прискорення розвитку останніх не слід здійснювати шляхом гальмування базових галузей. Вирішальну роль тут має відіграти науково-технічний прогрес. Завдання щодо його активізації на сучасному етапі полягає в раціональному поєднанні зусиль, спрямованих на стабілізацію економіки, з одного боку, і заходів організаційно-економічного характеру, направлених на підвищення ефективності виробництва і досягнення прогресивних структурних зрушень, — з іншого.

Дані завдання можуть бути розв'язані лише за умови, що науково-технічний прогрес охоплюватиме всі без винятку сфери економіки. При цьому

з метою попередження диспропорцій у народному господарстві посилення процесів інтенсифікації на основі науково-технічного прогресу має здійснюватися рівномірно як у галузях важкої промисловості, так і в тих, що виробляють предмети споживання.

§ 5. СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ В ПРОПОРЦІЯХ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Пріоритетні напрями розвитку економіки

Найбільших втрат Україна зазнала на початковому етапі реформ. Вони розгорнулися без будь-якого обґрунтування, не було навіть суто теоретичних уявлень про шляхи їх здійснення. Відповідно ідеологія стартового періоду звелася до сумно відомого з історії принципу — спочатку зламати, зруйнувати все до основи, а потім розпочати спорудження нового з нульової позначки. У даному разі не було враховано не тільки головний постулат суспільного процесу — наступність розвитку, а й те, що Україні, яка більше семидесятиріч будувала свою економіку на антиринкових засадах, процес утвердження нового буде значно тривалішим у часі, на порядок складнішим від того, що здійснювалося у країнах Центральної та Східної Європи. Саме через це реформи почали швидко втрачати свою конструктивну спрямованість. Їх результатом стали прискорена системна дезінтеграція та економічна розбалансованість, яку ми не можемо подолати донині. Рекордна гіперінфляція 1993 р. та обвальне 25-відсоткове падіння ВВП у 1994 р. стали результатом саме структурної розбалансованості економіки.

Починаючи з середини 1994 р., було здійснено спробу надати реформам необхідної системності та логічної послідовності. Однак за глибокої економічної кризи, яка сама по собі деформує економічні зв'язки та відносини, зробити це вже було практично неможливо. Особливою перешкодою на цьому шляху стало жорстке протистояння виконавчої та законодавчої гілок влади. З цих та ряду інших причин реформи в Україні продовжували здійснюватися значною мірою хаотично та безсистемно і після 1994 року. виправити раніше допущені структурні деформації не вдалося, вони у багатьох аспектах навіть поглибилися.

Структурна перебудова економіки України потрібна для реалізації

цільової функції виробництва — зростання добробуту населення. Це обумовлює, в свою чергу, необхідність вищих темпів приросту обробної промисловості порівняно з добувною, прискорення виробництва товарів народного споживання, послуг. У кінцевому підсумку треба досягти збалансованості економічного і соціального розвитку країни, ліквідувати диспропорцію між платоспроможним попитом населення і матеріально-речовим забезпеченням ринку.

Найголовнішим завданням нинішнього етапу є якомога швидше подолання розриву в обсягах ВВП на душу населення, який за останні роки не лише не скоротився, а й суттєво збільшився. Україна відстає в цьому від Польщі, Чехії та Угорщини, які нині знаходяться на порозі вступу в Європейський Союз, більш як у п'ять разів.

За цієї ситуації набуває життєво важливого значення так звана стратегія випереджаючого розвитку. Якщо країни ЄС прогнозують щорічні темпи зростання ВВП у 3—3,5 відсотка, то Україні необхідно, як мінімум 6—7 відсотків.

Розв'язання названих проблем вимагає не тільки впровадження прогресивної науки й техніки в усі галузі народного господарства, а й ефективного механізму ресурсозбереження. При цьому мають бути чітко визначені пріоритетні напрями розвитку економіки. Сьогодні набувають особливого пріоритету галузі виробництва, які створюють предмети для особистого споживання людини. Виробництво товарів народного споживання повинно мати питому вагу в межах 70 відсотків.

На сучасному етапі пріоритетним напрямом розвитку нашої країни стає також агропромисловий комплекс, який повинен забезпечити населення продуктами харчування, а легку і харчову промисловість — сировиною. Пріоритетність тут визначається тим, що у структурі споживання населення харчування, одяг, взуття займають провідне місце. Розвиток сільського господарства значною мірою залежить від рівня виробництва сільськогосподарських машин, мінеральних добрив, від організації зберігання продукції і потужностей обробної промисловості.

Але виробництво предметів споживання, зокрема галузей агропромислового комплексу, легкої промисловості зможуть успішно розвиватися лише на базі новітньої техніки, проведення їх технічної реконструкції. Тому зберігаються випереджаючі темпи розвитку виробництва прогресивної продукції у машинобудівному комплексі наукоємної техніки, засобів виробництва для випуску товарів народного споживання. Прогресивним структурним зрушенням процесу відтворення будуть сприяти заходи з підтримки власного виробника, проведення розумного протекціонізму щодо вітчизняного виробництва, здійснення державної допомоги підприємствам, які нарощують експортний потенціал, реформування базових галузей з метою підвищення їх рентабельності.

Звертається особлива увага на перехід до високої ефективності використання всіх видів ресурсів.

Підрахунки показують, що крупномасштабна економія палива, енергії, сировини, конструкційних матеріалів та інших ресурсів дасть можливість знизити матеріалоемність суспільного виробництва, енергоемність національного доходу і металоємність. Таке посилення ресурсозбереження повинне в основному забезпечити покриття приросту потреб народного господарства в ресурсах, насамперед у паливно-сировинних.

Зростання ролі соціальної сфери

Соціальна сфера — одна із найважливіших сфер життя суспільства, яка забезпечує необхідні умови праці й побуту, здоров'я і дозвілля. В ній реалізуються результати трудової діяльності кожної працездатної людини.

Вихід країни на якісно новий рівень розвитку передбачає рішучий поворот до потреб соціальної сфери. Її пріоритетний розвиток — невід'ємна складова частина вдосконалення всіх сфер життя суспільства.

Важливою умовою реалізації активної соціальної політики є розвиток і зміцнення матеріально-технічної бази соціально-культурної сфери. Вона

включає галузі, на базі яких здійснюється житлове будівництво, реалізуються потреби людини в зміцненні здоров'я, у підвищенні її освітнього і культурного рівня. На розвиток цієї галузі передбачено пріоритетне виділення ресурсів і коштів. При збереженні провідної ролі державних коштів у ресурсному забезпеченні розвитку соціальної сфери підвищується частка коштів підприємств і кооперативів, а також заощаджень населення. Перехід до ринкових відносин значно розширює можливості підприємств для розвитку соціальної сфери.

Саме життя, реальна практика поставила задачу ще раз, чесно, відверто й об'єктивно переосмислити стратегію післякризового розвитку, логіку подальших економічних перетворень. Звісно, питання не ставиться так, щоб перекреслити зроблене і почати все на порожньому місці. Важливо виробити таку політику, яка б стала ' органічним продовженням попередньої і водночас якомога повніше врахувала минулі помилки та прорахунки. Стратегія післякризового розвитку має бути спрямована насамперед на забезпечення глибоких якісних зрушень у систему економічних відносин.

Водночас потрібно зрозуміти й інше: закладається фундамент майбутньої економіки і тому конче важливо саме зараз сконцентрувати увагу та зусилля на якісних його характеристиках та надійності, виправити допущені деформації, уникнути яких за умов глибокої і тривалої економічної кризи було неможливо.

Справа в тому, що на початку системних змін не була чітко визначена цільова функція реформ, органічно пов'язаних з ключовими соціальними перетвореннями, зміст та структура яких також не були достатньо окреслені. Іншими словами, логіка реформ не була узгоджена з логікою сучасного цивілізаційного розвитку, його гуманізацією, органічною підпорядкованістю соціальній функції, інтересам свободи та всебічного розвитку особистості. Проголошуючи ринкові перетворення, не було враховано при цьому, що ринкові реформи (якщо керуватися західноєвропейськими стандартами) — це лише інструментарій реалізації завдань соціального прогресу. Відповідно до основних їхніх критеріїв має бути те, наскільки вони сприяють гуманізації та соціалізації суспільства. У цьому сенс і мета залучення України до сучасного

цивілізаційного процесу.

Формула, яка була визначена вже на старті реформ і витримувалася впродовж наступних років — спочатку реформи, а потім вирішення соціальних завдань — виявилася не просто помилковою, а й глибоко деструктивною. На практиці вона звелася до добре відомого: реформи — за рахунок соціальних чинників. У цілому ряді випадків демонтовано навіть ті соціальні здобутки, які свого часу були запозичені західними країнами. Усе це стало повною протилежністю реформам, що здійснювалися, наприклад, у Німеччині Людвігом Ерхардом, а також в інших країнах повоєнної Європи, де завжди і в усьому був визначальним принцип соціальної спрямованості економічних перетворень.

Внутрішня суперечливість такої політики найбільш наочно матеріалізується у зростанні бідності та прогресуючому поглибленні майнової диференціації. Контрасти у матеріальному стані різних верств населення вже давно перевищили критично припустимий рівень, який визначає поріг соціальної стабільності. Розрахунки показують, що нинішній рівень диференціації доходів в Україні відповідає рівню соціальної диференціації країн Заходу в останню третину XIX ст., тобто період формування передумов соціалістичної революції. Нині, за всіх гасел щодо посилення соціальної складової реформ, ми день у день відтворюємо такого ж роду об'єктивні передумови більшовизму. Антицивілізаційний вектор українських реформ утверджується на цій основі.

Потрібно визнати: у питаннях соціального розвитку Україна не наближається, а навпаки, весь час віддаляється від європейських цінностей, про які йшлося вище. Якщо у Чехії, Угорщині та Польщі доходи 10 відсотків найбагатших сімей перевищують відповідні доходи бідних у 4,5—5,5 рази, то в Україні — більш як у 10 разів. І це без врахування того, що значна частина доходів багатих приховується у тіні. Така поляризація не лише не стимулює економічне зростання, а й суперечить принципам демократизації суспільства. Це процеси, які взаємно виключають один одного.

Всі ці проблеми потребують радикального переосмислення. Соціальна

складова не може розглядатися, як це має місце у багатьох випадках зараз, як щось побічне щодо політики реформ, лише їх додаток, один з сегментів. Потрібно зрозуміти, що соціальна переорієнтація економічної політики — це не тактичний крок, а визначальна ціль та задум здійснюваних у країні перетворень. Мова йде про безпосереднє втілення в життя завдань, що визначають довгострокову стратегію соціально орієнтованої ринкової економіки.

Ключові позиції стратегії соціальної політики до 2004 р. визначено у Посланні Президента України Л.Д.Кучми до Верховної Ради. Насамперед ставиться за мету реформування системи оплати праці і здійснення на цій основі політики, яка гарантувала б випереджаюче зростання платоспроможного попиту населення та вартості робочої сили, утвердження сучасних мотиваційних механізмів високопродуктивної праці, стимулювання розвитку і зміцнення позиції національного ринку. Особливе місце у даній стратегії відводиться комплексу питань, пов'язаних з утвердженням приватної власності, яка є основою свободи особистості, головним гарантом реалізації її здібностей та вільного вибору.

У кінці жовтня 2000 року журнал «Уолл стріт джорнел» опублікував рейтинг економічної свободи країн світу. Україна поділяє в ньому 133—136 місця із 161 держави світу разом з Індією, Суринамом та Єменом. Одним з визначальних критеріїв при формуванні цього рейтингу є саме дотримання права на власність. І це не випадково. На Заході магістральний напрям сучасного розвитку відносин власності пролягає через їх демократизацію та диверсифікацію, утворення широкого прошарку працюючих власників, зміцнення позицій і захист інтелектуальної власності, утвердження механізмів взаємодії між працею та капіталом. Усі ці та інші питання фокусуються у сфері соціальних відносин, формування конструктивного соціального середовища, насамперед середнього класу. Україна ж фактично рухалася у зворотному напрямку — не до сучасних цивілізованих принципів відносин власності, а до тих, що мали місце на ранніх етапах розвитку капіталістичного суспільства з усіма їхніми найгострішими суперечностями. Сьогодні в Україні, наприклад,

немає будь-якого правового захисту майже 15 млн дрібних акціонерів та власників земельних паїв. А сертифікатна приватизація фактично перетворилася у свою протилежність — легітимну форму тінізації відносин власності. Під аналогічним кутом зору має розглядатися і питання взаємозалежності між демократією та створенням умов для всебічного розвитку особистості. Треба виходити з того, що вирішення всього комплексу питань соціального розвитку можливе лише у суспільстві, яке базується на засадах демократії, приватній власності та ринкових відносинах.

Запитання та завдання для обговорення

- 1. У чому суть відтворення на рівні макроекономіки?*
- 2. У чому полягають особливості розширеного відтворення в умовах ринкової економіки?*
- 3. Що означає відтворення сукупного суспільного продукту?*
- 4. У чому суть інтенсивного типу відтворення?*
- 5. Які існують форми інтенсивного відтворення?*
- 6. У чому полягає суть нагромадження?*
- 7. Дайте характеристику економічного закону нагромадження (причинно-наслідковий зв'язок, суперечність закону, форми його прояву, кількісне визначення).*
- 8. Дайте визначення фонду нагромадження і розкрийте його структуру.*
- 9. Чим відрізняються капітальні вкладення від нагромадження?*
- 10. Як визначити ефективність капітальних вкладень?*
- 11. Як визначити ефективність нагромадження?*
- 12. Які існують шляхи підвищення ефективності нагромадження?*
- 13. В чому полягає необхідність структурних зрушень у пропорціях суспільного відтворення?*
- 14. Продукція I підрозділу дорівнює 2000 од. На відшкодування засобів виробництва I підрозділу необхідно 1000 од., II підрозділу — 500 од. Визначити суму засобів виробництва, які можуть бути використані для нагромадження.*
- 15. Припустимо, що в I підрозділі органічна будова виробництва 4:1, норма виробничого нагромадження 50%. Новостворена вартість I підрозділу більша, ніж вартість фонду відшкодування II підрозділу на 500 од. Яка буде величина додаткового продукту I підрозділу, якщо на розширення засобів виробництва II підрозділу необхідно 100 од.?*
- 16. Нагромаджено засобів виробництва на суму 500 од. Величина витрачених виробничих фондів II підрозділу 1000 од. У I підрозділі норма додаткового продукту 100%, органічна будова фондів 4:1 Яка величина всього продукту I підрозділу?*




Розділ XII

ДЕРЖАВНЕ

РЕГУЛЮВАННЯ

РИНКОВОЇ

ЕКОНОМІКИ



§ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Основні форми і засоби макроекономічного
регулювання в сучасній ринковій економіці

Фіскальна та бюджетна політика держави

Кредитно-грошове регулювання економіки

Форми та інструменти здійснення валютної політики

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасне ринкове господарство характеризується стійкою участю держави в економічних та соціальних процесах, у формуванні напрямків руху фінансових ресурсів та перерозподілу доходів. Забезпечення гарантій соціально-економічних прав людини, включаючи право на працю і право на життя в умовах здорового навколишнього середовища, є важливішим завданням державної політики. Не дивлячись на широкомасштабні процеси дерегулювання, які відбувались в індустріально розвинутих країнах у 80-ті роки, держава і нині залишається головним суб'єктом регулювання ринкової системи.

Теоретичні основи державного регулювання ринкового господарства були закладені відомим англійським економістом Дж. М. Кейнсом. Центральна ідея кейнсіанства полягає в тому, що ринкова система неспроможна забезпечити стабільність економічного росту та вирішення соціальних проблем. Оскільки ринковий механізм не встановлює стійкої відповідності між сукупним попитом та сукупною товарною пропозицією, необхідне державне регулювання на макроекономічному рівні. Використовуючи бюджетні та грошово-кредитні важелі, держава повинна впливати на сукупний попит (споживання, інвестиції та державні витрати). Суть політики управління попитом у тому, щоб обмежувати ріст попиту у фазі піднесення і тим стримувати зростання цін та, навпаки, розширювати його в стадії економічного спаду. Концепція управління ефективним попитом стала основою політики антициклічного регулювання майже у всіх розвинутих країнах. За своїм змістом антициклічне регулювання є переважно короткостроковим. Воно спрямоване на зменшення глибини циклічних спадів та пом'якшення їх соціальних наслідків, на стабілізацію господарської кон'юнктури і темпів економічного розвитку. Довгострокове регулювання переслідує стратегічні цілі та використовує частково інші засоби і методи. У системі довгострокового

регулювання центральне місце займає вплив держави на обсяг і структуру інвестицій, рівень збережень в економіці. Послідовники доктрини Дж. М. Кейнса (Е. Хансеп, Д. Хікс, П. Самуельсон, Р. Харрод, Е. Домар, А. Лейонхувуд, С. Вайнтрауб) обґрунтували необхідність розробки довгострокової стратегії регулювання на базі планування економіки (так було у 60—70 рр.). Глибокі структурні зрушення в економіці, вирішення цілого ряду глобальних проблем людства можливо, на їх погляд, не на основі ринкових стимулів, а тільки за допомогою державного програмування. Концепції та програми державного регулювання економіки, які розробляються в рамках сучасного посткейнсіанства, неоднорідні. Теоретичні позиції його центристських прихильників (Д. Тобін, Ф. Модільяні, У. Хеллер) зближуються з позиціями помірною консерватизму. Більш радикальну програму регулювання економіки формулюють прибічники реформістського напрямку посткейнсіанства (Дж. Робінсон, П. Сраффа і Л. Пазінетті). Разом з тим представників обох напрямків посткейнсіанства об'єднує єдина основоположна ідея про те, що політика стимулювання попиту повинна бути тісно пов'язана з політикою доходів. Саме в політиці доходів, яка б стала підсумком добровільної угоди всіх зацікавлених сторін (корпорацій, профспілок, держави) про темпи збільшення своєї частки доходів, посткейнсіанство бачить можливість одночасного вирішення проблем зайнятості та інфляції. Традиційні методи фіскальної та кредитно-грошової політики не можуть забезпечити взаємопогодженого вирішення цих проблем. Названі методи призначені вирішувати або проблеми інфляції, або проблеми зайнятості.

Починаючи з 30-х рр. ХХ ст. і до середини 70-х рр., державне регулювання економіки в країнах з розвинутими ринковими системами базувалося на теоретичних постулатах кейнсіанства. Головними елементами кейнсіанської моделі регулювання є такі: центральний об'єкт регулюючого впливу з боку держави — сукупний попит; перехід від стимулюючого до обмеженого регулювання і, навпаки, в залежності від стану кон'юнктури; зростання витрат державного бюджету — один із вирішальних важелів активізації всього господарського життя; податкова політика — основний

інструмент державного впливу на економічну кон'юнктуру; збільшуючи пропозицію грошей, держава сприяє зниженню процентних ставок, а через них — стимулює інвестиції, виробництво та зайнятість; політика доходів, що ґрунтується на принципах «національної згоди» — головний інструмент вирішення проблем зайнятості; активна міжнародна координація економічної політики — визначальний фактор її ефективності. У 70-х роках у соціально-економічних умовах розвитку постіндустріального суспільства відбулись глибокі зміни. На основі кейнсіанських рецептів регулювання не вдалось вирішити проблеми інфляції та зайнятості. Процес суспільного відтворення практично у всіх розвинутих країнах прийняв стагфляційну форму. У 80-ті роки в багатьох розвинутих країнах регулювання економіки стало здійснюватись з неоконсервативних позицій. Найбільш масштабне практичне втілення економічний неоконсерватизм одержав у США, Великобританії та ФРН. Політика економічного неоконсерватизму здійснювалась також і в ряді країн, що розвиваються, — Аргентині, Уругваї, Чілі.

Економічний неоконсерватизм являє собою комплекс економічних теорій, які орієнтовані на обмеження економічних функцій держави та розширення сфери дії ринкових мотивацій, стимулів і регуляторів. Теоретичний фундамент неоконсерватизму утворюють неокласичні та неоліберальні економічні концепції. До їх числа відносяться монетаризм (М. Фрідман, К. Бруннер, А. Мельцер, Д. Лейдлер), теорія пропозиції (А. Лаффер, Дж. Ваннінські, Дж. Гілдер, І. Крістол), теорія регулювання (Дж. Стіглер, С. Пелцман, Г. Демзец), теорія державною вибору (Дж. Бьюкенен) та ін. Вихідні теоретичні постулати неоконсерватизму такі: ринковий механізм і вільне ціноутворення — основні інструменти регулювання мікроекономіки; пряме державне втручання у процеси відтворення спотворює дію ринкових регуляторів і повинно бути максимально скороченим; стратегічна переорієнтація всієї економічної діяльності держави із спроб замінити, обмежити або витіснити ринок на створення умов, які сприяють функціонуванню конкурентного ринкового механізму та підвищують його здатність до саморегулювання.

Для неоконсервативної доктрини регулювання ринкової економіки характерні такі основні риси: перенос центру ваги у державному регулюванні з короткострокових на довгострокові цілі; обмеження політики держави з регулювання попиту на користь регулювання пропозиції; підвищення ролі грошово-кредитних рестрикцій у системі державного впливу на реальні («немонетарні») фактори відтворення; скорочення масштабів адміністративно-правового регулювання підприємницької діяльності, проведення політики дерегулювання; зменшення державних витрат з метою подолання дефіцитності держбюджету; здійснення жорсткої соціальної політики. Виникнення неоконсервативної концепції регулювання стало своєрідною реакцією на довгий період панування кейнсіанства в теорії та практиці державного втручання в економіку.

Перехід до неоконсервативної моделі регулювання з її орієнтацією на вирішення довгострокових завдань щодо оздоровлення економіки не означає повного відмовлення від застосування кейнсіанських методів кон'юнктурного регулювання у господарській практиці всіх розвинутих країн. Йдеться про те, що у 80-ті роки відбулась зміна стратегії регулювання на консервативній основі при збереженні в певних межах традиційних кейнсіанських інструментів, сформувалась нова модель втручання в економіку, яка синтезувала принципи кейнсіанства та неоконсерватизму. Цим шляхом починає йти Україна. Поєднання ефективно працюючого ринкового механізму та державного регулювання дозволяє успішно вирішувати основні соціально-економічні проблеми сучасного суспільства.

У ринковому господарстві держава виконує п'ять економічних функцій. По-перше, держава втручається в економічне життя з метою нейтралізації недосконалостей ринкового механізму як автоматичного регулятора господарських процесів. Ринок в «чистому вигляді» є досить жорсткою системою в тому розумінні, що ця система не може сама по собі позбутися об'єктивно властивих їй вад та недосконалостей, розвиток яких веде до порушення нормального функціонування економіки. По-друге, ринкові ціни не відображають в повній мірі всі видатки та економічні результати певних видів

господарської діяльності. Внаслідок цього виникає спотворення пропорцій розподілу економічних ресурсів та матеріальних цінностей України. Тому держава покликана в певних межах регулювати процес ціноутворення. По-третє, держава повинна забезпечити населення так званими суспільними благами, які по своїй природі не мають ринкового характеру і надаються споживачам на неринковій основі. Йдеться про товари та послуги, що споживаються всіма громадянами без винятку (національна оборона, охорона громадського порядку, державне управління, єдина енергетична система, національні мережі комунікацій та ін.). По-четверте, ринкова економіка не має природного імунітету проти монополізму. Це зумовлює необхідність проведення державою антимонопольного регулювання, всебічної підтримки конкуренції, створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу. І, зрештою, важливим завданням держави є забезпечення збалансованого та стабільного розвитку економіки, задля чого уряд здійснює прямий чи опосередкований перерозподіл прибутків.

Однією з центральних проблем економічної політики наступного періоду є переосмислення ролі і місця держави в економічних процесах. На жаль, тут доводиться вчитися на негативному досвіді. Демонтуючи основні підвалини адміністративної економіки, ми порушили золоте правило: держава може звільнити економіку від своєї присутності тільки там, де сформовані й ефективно діють повноцінні ринкові механізми. У нас на стартовому етапі вийшло знову з точністю до навпаки.

Низький рівень дієздатності держави — це основна і зростаюча перешкода перед досягненням прогресу у здійсненні економічної та соціальної політики. У тому числі і насамперед — виправленні допущених деформацій, про що вже стільки говорилося. Слід враховувати й таке. Світовий досвід незаперечно підтверджує необхідність зростання ролі держави на найбільш складних, переломних етапах її розвитку. Згадаймо часи «Великої депресії» на Заході, перетворення, здійснювані там у повоєнний період, включаючи 60-і та 70-і роки. Основи нинішньої економічної системи розвинених країн сформувалися саме у цей період. Вони утвердилися на базі державного

стимулювання економічного, і насамперед науково-технічного прогресу, активної взаємодії держави з приватним капіталом. За державою залишається перше і вирішальне слово у боротьбі з корупцією, чиновницьким всевладдям та свавіллям. Саме це є сьогодні найбільшою перешкодою для суспільного прогресу. Важливим засобом підвищення дієздатності держави має бути поглиблення адміністративної реформи.

Не можна зводити цю реформу лише до подальшої оптимізації структури системи державного управління та скорочення управлінського апарату, хоча і це дуже важливо. Адміністративна реформа має бути націлена насамперед на здійснення першочергових завдань наступного етапу: поглиблення демократизації всіх ланок суспільного життя, передусім економічної системи, зміцнення базових підвалин громадянського суспільства, забезпечення реального розмежування влади і власності.

На сучасному етапі назріла необхідність концентрації зусиль органів державної влади на комплексному здійсненні економічних, правових, організаційних та господарських заходів щодо рішучого обмеження тіньової економічної діяльності. Сьогодні тут обертається 40, а то й більше відсотків від валового внутрішнього продукту. Тіньова економіка обходиться нам і в 10—12 млрд. грн., які щорічно недоодержує державний бюджет. Це породжує найгостріші проблеми, насамперед у соціальній сфері.

Ще один, можливо, найбільш небезпечний, наслідок цього явища — зростання корумпованості державного апарату, перетворення значної його частини в одного з активних суб'єктів тінізації. Світовою практикою доведено: чим слабша держава, тим вищий ступінь тінізації економіки. Звідси вимога: загальнооздоровчі заходи повинні стосуватися насамперед не власне економіки, а держави, її дієздатності. З цим критерієм треба підходити до оцінки ефективності реформ. Не менш актуальним завданням є обмеження впливу олігархічних структур, постійна, системна й активна протидія їх зрощуванню з державним апаратом. Держава ніколи не зможе як слід реалізувати свою місію за умов, коли її політику значною мірою визначають, виходячи з корпоративних інтересів та цілей, ті чи інші особи або групи, коли

вони впливають на законодавчі та правоохоронні органи, судову практику, центральні та місцеві управлінські структури, на засоби масової інформації.

Не можна недооцінювати небезпеки цих явищ. Коли немає ефективних противаг олігархічному капіталу, діє закономірність його розширеного самовідтворення. Переступивши певну межу, цей капітал стає всесильним і невразливим. Чимало країн світу назавжди опинилися на узбіччі сучасної цивілізації, своєчасно не відчувши загрози олігархічного розвитку.

Слід утримуватися від спрощень в оцінках процесів утвердження промислово-фінансового капіталу, його концентрації та взаємодії з державою у розбудові національної економіки. Ці процеси часто огульно ототожнюються з олігархізацією, що цілком неправильно. Відповідно не можна прив'язувати майбутнє української економіки виключно з пріоритетним розвитком малого та середнього підприємництва. Слід виходити з того, що малий та середній бізнес у всіх без винятку країнах Заходу завжди розвивався і продовжує розвиватися у тісному взаємозв'язку з великими підприємствами, сформованими ще в індустріальну епоху. Тобто йдеться про проміжні структури, здатні заповнювати ті в економічному просторі, які великі підприємства в силу своєї специфіки зайняти не можуть.

На цій основі відбувається інтенсифікація економічного процесу, що, у свою чергу, розширює можливості прискорення науково-технічного прогресу, продуктивного використання робочої сили, примноження інтелектуального потенціалу, фінансових та матеріальних ресурсів, а головне — сприяє повнішому задоволенню потреб та запитів населення, його індивідуалізації. У зв'язку з цим необхідно обов'язково подолати протиставлення малого та середнього бізнесу великому капіталу і великим підприємствам. А подібна тенденція в Україні є, і народилася вона давно. Вона не відповідає, і більш того, суперечить стратегічним цілям нашого розвитку. Треба виходити з того, що лише великий національний капітал у союзі з малим та середнім бізнесом може стати основою реальної суверенності національної економіки, базовою, несучою її конструкцією. Багато проблем та складнощів в економічному розвитку виникли у нас саме через надто повільне формування національного

капіталу. Ті, хто хотів би бачити економіку виключно як сукупність дрібних крамарів, повинні знати: такий варіант суттєво сприяв би не лише економічному, а й політичному зовнішньому диктату стосовно України. Цього не повинно статися за жодних умов.

Як найшвидше утвердження національного капіталу, відповідального за долю держави, його концентрація та централізація — це життєво необхідне, прогресивне явище. Воно окрім всього, потребує відповідної економічної політики. Упередженою є і позиція, що заперечує необхідність тісної взаємодії держави з приватним капіталом.

Приватний капітал, незалежно від своєї структури та розмірів, завжди потребує підтримки держави і розраховує на неї. Сучасний капіталізм значною мірою завдячує своїми економічними й особливо науково-технологічними досягненнями органічному поєднанню потужності приватного капіталу (в тому числі й сили монополії) і можливостей держави в єдиний функціональний механізм. Авіація, космос, інформатика, інтернет, багато інших найновітніших напрямів та чинників науково-технічного прогресу, не кажучи вже про останні технологічні досягнення у військово-промисловому комплексі, розвивалися і розвиваються в усьому світі саме завдяки такому поєднанню.

Країни Південно-Східної Азії зробили у своєму розвитку небачений ривок від рутинних докапіталістичних відносин до вершинних здобутків сучасної економіки через утвердження вже на старті трансформаційних процесів не просто капіталістичних, а, висловлюючись марксистською термінологією, державно-монополістичних відносин. Роль держави у підтримці національного капіталу тут теж була визначальною.

Коли ми говоримо про необхідність опанування Україною нової економічної моделі прискореного розвитку, то слід мати на увазі, що основою такої моделі може стати передусім засвоєння і творче використання відповідного досвіду. Якщо зусилля держави та приватного капіталу поєднуються з метою максимальної концентрації сил і ресурсів на вирішальних пріоритетах економічної політики — розвитку інноваційної сфери, формуванні ефективного внутрішнього ринку, реалізації інших завдань сталого

економічного зростання, в тому числі й соціальних, то чому не використати таку можливість?

У разі, якщо держава повною мірою зберігає свою політичну самостійність, реалізує стосовно всіх суб'єктів господарської діяльності єдині і прозорі, чітко і своєчасно визначені правила гри, така взаємодія обов'язково буде конструктивною і дасть очікувані результати. При аналізі проблем олігархізації треба неодмінно враховувати цю обставину.

Основні форми і засоби макроекономічного регулювання в сучасній ринковій економіці

Між системами державного регулювання економіки в окремих країнах є суттєві відмінності, які зумовлені специфікою історичного розвитку, структурою економіки, формами державного устрою, особливостями фінансово-кредитного і монетарного механізму. Разом з тим, практично у всіх індустріально розвинутих країнах державне регулювання господарства базується на використанні бюджетно-податкових та кредитно-грошових важелів, адміністративних інструментів, а також на програмуванні економіки.

Фіскальна та бюджетна політика держави

Регулюючи систему оподаткування, держава переслідує дві головні цілі: збільшення стабільних податкових надходжень і стимулювання ділової активності. Державі потрібна не висока норма податку, а зростаючі обсяги податкових надходжень, що зумовлені ростом виробництва. Збільшення податкових ставок на перших порах поповнює бюджетні ресурси. В подальшому такий ріст в Україні неминуче веде до скорочення доходів бюджету. І це природно, непомірний податковий гніт дає спад ділової активності, викликає згортання виробництва і як наслідок, обертається

підривом фінансової бази оподаткування.

За допомогою важелів податкової політики (маніпулювання рівнем ставок, скидки із суми зобов'язань, прискорені методи амортизації устаткування та ін.) держава впливає на стан господарської кон'юнктури. Податкові інструменти, в першу чергу скидки та різноманітні пільги, активно використовуються для стимулювання НТП, структурних зрушень в економіці, піднесення економічно відсталих районів. Так, у США держава фінансує близько 50% усіх витрат на НДЕКР. Другою важливою функцією фіскальної політики є перерозподільча. В теперішній час через податковий механізм в бюджет мобілізується у Швеції 50,6% ВВП, Франції — 45,6%, Італії — 40,2%, Англії — 38,6%, ФРН — 38,0% , Швейцарії — 32,0, у США — 30,0% . Відповідно, по каналах державного бюджету перерозподіляється від 30 до 50% ВВП. Третя функція податкової політики — нагромадження необхідних ресурсів для фінансування соціальних програм. Серед бюджетних надходжень зростає значення внесків на соціальне страхування, які за своєю економічною природою близькі до податків. Ці внески мають суворо цільовий характер, надходять до спеціальних бюджетних фондів та можуть бути використані лише для виплати пенсій та допомоги. У промислово розвинутих країнах доля видатків на соціальне забезпечення складає від 26 до 37% сукупних доходів центральних урядів. Найважливіший принцип побудови податкових систем країн з розвинутою ринковою економікою — розмежування загальнонаціональних (федеральних у США, Канаді, ФРН, державних — в Україні), регіональних (в межах американського штату, канадської провінції, землі в ФРН, області в Україні і т. п.) та місцевих (головним чином муніципальних) податків. Таке розмежування зумовлене автономним функціонуванням бюджетів різних рівнів, зміцненням в останні роки фінансової та економічної самостійності регіональних і місцевих органів влади.

Провідна роль надходжень центрального бюджету належить прибутковому податку громадян та корпорацій. Крім того, у державну казну надходять внески на соціальне страхування та податок на додану вартість, у

фонд Чорнобиля, фонд зайнятості. Головним джерелом надходжень регіональних та місцевих бюджетів є податок на майно, дороги, землю, транспортні засоби, різні штрафи. Податок на додану вартість застосовується в 20-ти із 24 розвинутих країн, що входять до Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Означений податок не ввели тільки Австрія, Канада, США та Швейцарія. В цих країнах нараховується і стягується податок з обороту. Рівень податку з обороту, як правило, становить від 2 до 10%, в той час як величина податку на додану вартість коливається від 14 до 19. В Україні він становить 20%. На протязі 80-х років в індустріально розвинутих країнах були проведені радикальні податкові реформи. При всій специфіці податкових заходів в окремих країнах їх об'єднує схожість цілей та спільність характерних ознак. До них відносяться: зниження ролі перерозподільчої функції податків; введення більш рівномірного оподаткування однакових за величиною прибутків; зменшення податку на прибуток корпорацій; зниження рівня прогресивності оподаткування; збільшення непрямих податків при одночасному зниженні прямих; ліквідація ряду податкових пільг.

Кредитно-грошове регулювання економіки

Об'єктами кредитно-грошового регулювання є грошова маса в обігу та ставка позичкового процента. Держава, змінюючи обсяг грошової і кредитної маси, впливає на сукупний попит, а через нього на темпи і пропорції процесу відтворення. До 80-х років кредитно-грошовим засобам регулювання відводилася роль допоміжного елемента по відношенню до бюджетно-податкової політики. Кредитно-грошові важелі використовувались переважно як інструмент кон'юнктурного регулювання, короткострокового впливу на рівень господарської активності. У 80-ті роки відбулась істотна модифікація кредитно-грошової політики, яка виявилась у її переорієнтації на досягнення довгострокових завдань в сфері боротьби з інфляцією шляхом встановлення

меж зростання грошової маси та підтримання високого рівня позичкового процента. Головне завдання центрального банку при здійсненні грошового регулювання — досягнення цільового орієнтира приросту маси грошей в обігу на основі кредитного забезпечення. Цей орієнтир встановлюється на рік вперед, у випадку необхідності він може коригуватись. При визначенні цільового орієнтира центральний банк виходить з трьох основних показників: росту валового національного продукту (ВНП) в реальному вираженні на протязі періоду, що прогнозується; розрахункової швидкості обігу грошей (відношення номінальної величини річного ВНП до середньорічного обсягу грошової маси); максимально допустимого рівня інфляції (зміни дефлятора ВНП) протягом прогнозного періоду. Кредитно-грошове регулювання включає в себе основні елементи:

- операції на відкритому ринку цінних паперів, тобто акти купівлі-продажу державних цінних паперів (казначейських векселів, облігацій, приватизаційних сертифікатів та ін.);
- маніпулювання обліковою ставкою центрального банку, тобто змінення величини процента, який стягується емісійним банком при придбанні комерційних векселів у приватних банків. В 1994 р. облікова ставка Національного банку України становила 240 процентів;
- змінення норми мінімальних резервів, тобто процентного відношення грошових фондів, котрі приватні банки повинні в обов'язковому порядку тримати в центральному банку.

Операції на відкритому ринку цінних паперів є переважаючим інструментом регулювання грошово-кредитних відносин. Їх гнучкість і зваженість перевершують аналогічні параметри облікових ставок та рівня обов'язкових резервів. Необхідно також врахувати, що зміна банківських ставок є досить невизначеною за своїми наслідками для функціонування фінансово-економічної системи. Здешевлення кредиту в період спадів недостатньо стимулює приватний інвестиційний попит, оскільки воно не забезпечує стійких перспектив для збуту продукції. В період же піднесення, не дивлячись на кредитні рестрикції держави, корпорації беруть кредити навіть під високі

проценти: зростання цін внаслідок перевищення попиту над пропозицією забезпечує достатньо високі прибутки для погашення «дорогих» позичкових ресурсів. В результаті, кон'юнктура і в цій фазі циклу може вийти з-під контролю держави. Зміна рівня обов'язкових резервів, котра сама по собі являється могутнім інструментом регулювання грошово-кредитних відносин, в останні роки практично не застосовувалась в реальній економічній діяльності української держави. Справа в тому, що збільшення вимог до обов'язкового резервного покриття може створити труднощі в забезпеченні ліквідності для комерційної банківської сфери. В країнах ринкової економіки у 80-ті роки ХХ ст. число різноманітних типів депозитів, що потребують забезпечення обов'язковими резервами, було значно скорочено. Наявність обов'язкового резервного покриття для інших типів вкладів було розповсюджено на всі депозитні установи.

Форми та інструменти здійснення валютної політики

Основними складовими валютної політики є, по-перше, механізм встановлення валютного курсу грошової одиниці, по-друге, система валютного контролю. Велику роль в забезпеченні макроекономічної стабілізації відіграє політика валютного курсу. Цю політику можна розглядати як реакцію уряду на знецінення національної валюти та як певну дію з метою ліквідації дефіциту платіжного балансу. В цілому держава може використати одну з п'яти форм регулювання валютного курсу.

- 1.Фінансування загального дефіциту платіжного балансу без коригування валютного курсу. Якщо дисбаланс має тимчасовий характер, країна може використати наявні валютні резерви, поповнивши їх тоді, коли сальдо балансу стане позитивним. В цьому випадку кількість національної валюти в обігу не змінюється.
- 2.Введення жорсткого валютного контролю, суть якого полягає у

державному регулюванні всіх валютних операцій за участю резидентів.

3. Введення плаваючого валютного курсу, якщо держава для розв'язання своїх валютних труднощів вирішує використати можливості валютного ринку. При цьому валюта знецінюється, доки не відновиться рівновага попиту та пропозиції.

4. Застосування постійно фіксованих валютних курсів. Якщо дефіцит продовжує нагромаджуватись, а нерезиденти намагаються позбутись національної валюти, то тоді з метою стабілізації положення уряд може вдатися до використання національних валютних резервів і, разом з тим, обмежити грошову емісію, провести дефляцію тощо. Зазначимо, що такі дії являють собою класичний спосіб усунення платіжного дисбалансу.

5. Політика валютного компромісу. Вона полягає в тому, що держава комбінує елементи третього та четвертого варіантів, вирішуючи шляхом коригування валютного курсу обмежене коло завдань:

- а) регульований фіксований курс. Суть такого підходу — підтримка фіксованого валютного курсу, як це передбачається попереднім варіантом доки незначні корективи внутрішньої економічної політики здатні давати бажаний результат. Якщо ж підтримка фіксованого валютного курсу вимагає значних змін у внутрішніх господарських зв'язках, тоді валюта девальвується і встановлюється новий валютний курс;
- б) кероване плавання валютного курсу. В цьому випадку держава поступово змінює валютний курс доки не буде досягнуто рівноваги. Таке коригування може здійснюватись шляхом девальвації валюти на певну попередньо визначену і оголошену кількість процентів щодня (система «ковзаючого інтервалу»), або при проведенні девальвації за певним графіком, тобто шляхом

змінення валютного курсу в заздалегідь встановлені та оголошені строки (система «повзучої підтримки»). Такі системи в практиці валютних операцій називаються «чистим плаванням». Разом з тим, можливий і варіант так званого «брудного плавання», коли валютний курс змінюється щодня. Валютний контроль являє собою певну систему правил, які регулюють операції з іноземною валютою. Метою такого контролю є обмеження або повна заборона використання валюти в господарському обігу. Держава може визначати порядок прямих та портфельних вкладень іноземного капіталу в національну економіку, правила переказу за кордон прибутків та дивідендів, процентів на вкладений капітал, ліцензійних виплат тощо. Важливою складовою системи валютного контролю є також порядок репатріації капіталу та вимоги до документального оформлення і реєстрації валютних операцій.

Запитання та завдання для обговорення

- 1. Роль держави в забезпеченні ефективності ринкової економіки.*
- 2. Сучасні моделі державного регулювання економіки.*
- 3. Основні засоби (методи) макроекономічного регулювання в сучасній ринковій економіці.*



Розділ XIII

***ТЕНДЕНЦІЇ
РОЗВИТКУ
СВІТОВОГО
ГОСПОДАРСТВА***

§ 1. СУТЬ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА Й ОСНОВНІ ЕТАПИ ЙОГО РОЗВИТКУ. ПОНЯТТЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Основні етапи розвитку світового господарства

§ 2. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Міжнародний поділ праці, науково-технічне
і виробниче співробітництво

ТНК і розвиток міжнародних виробничих зв'язків

Інтернаціоналізація господарського життя

й економічна інтеграція

§ 3. ВИВІЗ КАПІТАЛУ І МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

Суть і причини вивозу капіталу

Форми вивозу капіталу

Масштаби і напрями вивозу капіталу

Міжнародний кредит

§ 4. СВІТОВА ТОРГІВЛЯ

Всесвітній ринок товарів і послуг

Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі

§ 5. МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

Суть і причини міграції робочої сили

Форми і тенденції розвитку міграції робочої сили

§ 6. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ

Еволюція світової валютної системи

Сучасний стан світової валютної системи

і тенденції її розвитку

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. СУТЬ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА Й ОСНОВНІ ЕТАПИ ЙОГО РОЗВИТКУ, ПОНЯТТЯ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Світове, або всесвітнє, господарство являє собою сукупність національних економік і особливої сфери суспільно-виробничих зв'язків, що виходять за територіальні межі окремих країн — міжнародних економічних відносин.

У сучасних умовах економічна замкнутість національних господарств не лише нерациональна, бо позбавляє економіку відокремленої країни переваг, що випливають з міжнародного поділу праці, спеціалізації та кооперації, а й практично неможлива. Тенденція дедалі більшої взаємозалежності національних економік, підвищення ролі зовнішніх факторів у процесі відтворення в тій чи іншій країні стала загальною.

Таким чином, поняття світового господарства не можна зводити до простої суми національних економік. Не меншою мірою його суть визначається тим універсальним зв'язком між національними господарствами, який забезпечує їхню реальну єдність на основі міжнародного поділу праці, науково-технічної і виробничої кооперації, міжнародної торгівлі, валютних і кредитних відносин, тобто міжнародними економічними відносинами.

Міжнародні економічні відносини являють собою систему господарських відносин між різними країнами світу. Важливими елементами цієї системи є міжнародне науково-технічне і виробниче співробітництво, вивіз капіталу і міжнародний кредит, світова торгівля, міграція робочої сили, міжнародні валютні відносини. В цій системі всі її елементи тісно пов'язані, взаємно переплетені і впливають один на одного. Отже, міжнародні економічні відносини обслуговують взаємодію національних економік, що входять у світове господарство, і тим самим забезпечують його цілісність.

Міжнародні економічні відносини, що визначають суть світового господарства, похідні і залежать від економічних відносин, що складаються на

національних рівнях. Вони не тільки визначаються рівнем зрілості продуктивних сил, виробничих відносин у різних національних господарствах, а й обумовлюються особливостями економічної політики. Наприклад, зміни конкурентності на світовому ринку товарів якої-небудь країни, пов'язані з підвищенням або пониженням курсу її валюти, переведенням капіталу в держави з більш пільговим податковим законодавством, відхиленням товаропотоків, викликаних митними бар'єрами, багато в чому визначаються кредитно-грошовою, фінансовою і податковою політикою на національному рівні.

Основні етапи розвитку світового господарства

Світове господарство склалося на початку ХХ ст. у результаті тривалого історичного процесу, багатовікової еволюції продуктивних сил, поглиблення міжнародного поділу праці, поступового і неухильного включення економік у загальну систему світових господарських зв'язків, що стало наслідком розвитку суспільного виробництва.

Історично первинною формою міжнародних економічних відносин була світова торгівля. Ця форма переважала в епоху капіталізму вільної конкуренції. Процес формування світового ринку одержав новий імпульс після створення в середині ХІХ ст. у провідних країнах великої фабрично-заводської індустрії, яка вже не могла існувати без світового збуту. З розвитком масового виробництва світовий ринок став переростати у світове господарство, що означало висування на перший план замість переважно торгових відносин виробничих зв'язків, в основі яких лежав вивіз капіталу. Наприкінці ХІХ ст. в епоху формування крупних монополістичних об'єднань цей процес в основному завершився.

Утворення світового ринку, а потім і світового господарства, встановлення довготривалих торгових, виробничих і фінансових зв'язків між різними країнами означали кінець національної відокремленості хоча б у галузі економіки.

У ХХ ст. й особливо після Другої світової війни процес включення національних економік у світове господарство став розвиватися в таких напрямках, як повсюдне послаблення митних і адміністративних бар'єрів на шляху вільного переміщення товарів, капіталів і робочої сили; посилення тенденції до інтеграції національних господарств в окремих регіонах; розширення масштабів і видів діяльності транснаціональних корпорацій та перетворення їх у провідну ланку міжнародного обміну; підвищення ролі міжнародних валютно-кредитних, фінансових і торгових організацій; збільшення взаємозалежності провідних промислових центрів і ресурсодобувних країн в умовах виникнення і нарощування енергетичної кризи.

Ще однією особливістю післявоєнного етапу розвитку світового господарства стало посилення ролі держави в сфері міжнародних економічних відносин. Особливого значення набув вивіз капіталу державою, в тому числі у вигляді державних кредитів, регулювання державою зовнішньої торгівлі, фінансових і кредитних операцій на міжнародному рівні. За безпосередньої участі урядових органів відбувається поглиблення інтеграційних процесів, особливо в Західній Європі. Розробляються і здійснюються на практиці різні проекти погодження політики між країнами в фінансовій, кредитній, валютній, податковій, сільськогосподарській, митній та інших галузях.

Водночас слід враховувати не лише позитивні, а й негативні явища, які виразно виявилися на *нинішньому етапі глобальних процесів*. Йдеться про стратифікацію держав, яка не згладжує, а навпаки, поглиблює небезпечну їх диференціацію.

Нині країни диференціюються за такими рівнями: перший — країни цивілізаційного центру, які розвиваються на основі постіндустріальних принципів; другий (периферійна зона) — країни з традиційною індустріальною технологією і масовим виробництвом; третій рівень такий, що знаходиться за межами периферійної зони. Це країни доіндустріального розвитку.

У системі міждержавних відносин тривають стихійний перерозподіл ресурсів на користь центру і постійне нагромадження відсталості на іншому

полюсі. На цій основі утверджуються механізми консервування стратифікації.

Вони практично включають можливість вертикальної міграції країн з нижніх рівнів на більш високий.

Таке переміщення можливе тільки для дуже обмеженого кола держав. І це зрозуміло: отримуючи великі і незаперечні переваги, постіндустріальний світ не горить бажанням ділитися ними, поширювати свої цінності на інші держави. Формується (або вже сформувалася) його функціональна, можна сказати кастова замкнутість. У той же час в останні десятиріччя катастрофічно наростає нерівність, пролягає справжня прірва між багатими і бідними країнами, що посилює нестабільність сучасного світу.

Глобальна фінансова криза 1997—1998 років, яка остаточно розвіяла ілюзорні уявлення щодо справедливості сучасного світового порядку, з граничною повнотою і нещадністю висвітила весь драматизм цієї проблеми. Пов'язаний з нею основний тягар було перекладено на плечі країн, які сподівалися утвердити себе у перспективі як рівноправні суб'єкти цивілізаційного процесу. Фінансові капітали перекачувалися до сильніших, а слабші були ще більше знекровлені і відкинуті назад. Проблема глобальної нерівності особливо загострилася у зв'язку з тим, що за останнє десятиліття до числа бідних країн (за рівнем ВВП на душу населення) приєдналися пострадянські держави, у тому числі й Україна. Вони закріпилися на рівні периферійної зони і практично не мають перспективи піднятися вище у світовій ієрархії — але, слід відзначити, саме у межах наявної моделі трансформації.

Хоч яким неприємним є такий висновок, не рахуватися з цим було б небезпечно і недалекоглядно. У зв'язку з цим не можна і надалі ухилятися від оцінок діяльності МБФ, який протягом усіх років незалежності України активно впливав і продовжує впливати на формування її економічної (і не лише економічної) політики. На жаль, ми дедалі більше переконуємося, що політика МВФ не завжди і не в усьому є конструктивною. Побудована на далеко не оптимальних стандартних схемах, вона не враховує специфічних особливостей конкретних країн. Справжня мета цієї політики — пристосувати периферійну

зону до обслуговування потреб центру. У кінцевому підсумку все зводиться до того, щоб якомога швидше інтегрувати економіку цих держав у структури міжнародного поділу праці та зовнішніх ринків. Загалом це збігається і з нашою метою, і з розрахунками інших країн, що вдаються до позик Фонду. Але постає питання: ким нас хочуть бачити, що може принести така інтеграція Україні?

Ми намагалися переконати себе і суспільство у тому, що йдеться про інтеграцію як рівноправного партнера. Однак на практиці в силу причин, пов'язаних з ще недостатньою конкурентоспроможністю національної економіки, така рівність фактично виключається. Дуже гіпотетичною є вона у довготривалій перспективі. Щодо наявних у нас елементів високотехнологічного розвитку, то простір їх застосування весь час звужується. Те ж саме можна сказати і про сферу застосування висококваліфікованого кадрового потенціалу. Однак нинішня ситуація є такою, що за всіх зазначених складнощів Україна змушена шукати найбільш прийнятні алгоритми продовження співпраці з МВФ. Система міжнародних фінансових відносин побудована таким чином, що без санкції МВФ канали доступу практично на всі ринки позичкового капіталу залишатимуться для нас повністю перекритими. Це стосується співпраці з Фондом не тільки України, а й інших держав. Світова спільнота дедалі більше осягає деструктивність такої системи, реальну небезпеку, яку вона несе з собою. Світ, де не зменшується, а постійно і стрімко поглиблюється розрив між багатими та бідними державами, не може бути стабільним і безпечним.

§ 2. ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Міжнародний поділ праці, науково-технічне і виробниче співробітництво

Система міжнародних економічних відносин формується на основі інтернаціоналізації продуктивних сил, яка у свою чергу виростає із міжнародного поділу праці (МПП). Суть міжнародного (як і будь-якого) поділу праці полягає у єдності двох процесів — розчленування й об'єднання виробництва, відокремлення і спеціалізації різних видів трудової діяльності, в їх взаємодії, взаємо-доповненні. Міжнародний поділ праці здійснюється з метою підвищення ефективності виробництва, економії затрат суспільної праці, раціонального розміщення продуктивних сил.

Спочатку визначальними факторами міжнародного поділу праці були природні фактори: відмінності між країнами в наявності природних багатств, ґрунтово-кліматичні умови, географічне положення, розміри трудових ресурсів. Але у другій половині ХХ ст. в умовах НТР головним фактором формування МПП стає науково-технічний прогрес, рівень розвитку продуктивних сил у різних країнах, стан їх науки й техніки. Зменшення значення природних і географічних факторів для МПП особливо очевидне на прикладі Японії і нових індустріальних країн — Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Гонконгу. Міжнародна спеціалізація цих країн практично не пов'язана ні з наявністю у них природних ресурсів, ні навіть з їх географічним положенням.

Другим напрямом впливу НТР на МПП стало обмеження можливості окремих країн створити надміру багатогалузеві національні промислові комплекси. Сьогодні номенклатура продукції, особливо промислових галузей, настільки велика, що жодна країна не зможе забезпечити економічно вигідне виробництво всієї цієї номенклатури. Тому досвід багатьох країн показує, що

найефективнішою є концентрація зусиль на створенні спеціалізованих галузей виробництва, органічно вписаних у систему міжнародного поділу праці.

Звратною стороною МПП є міжнародне науково-технічне і виробниче співробітництво, кооперація. Так, сьогодні дедалі важливішим напрямом внутрішньогалузевого поділу праці стає спеціалізація не за кінцевою продукцією, а за деталями, вузлами і комплектуючими виробами. В сучасному машинобудуванні тільки 15—20% усіх деталей машин є оригінальними, а решта 75 — 85% — це взаємозамінні деталі або навіть деталі з однаковими технічними характеристиками для багатьох типів машин і обладнання. Відокремлення цих видів деталей машин в окремі виробництва — основа розвитку як внутрішньонаціональної, так і міжнародної промислової кооперації.

НТР доповнила промислову кооперацію науково-технічним і виробничим співробітництвом, тобто різноманітними формами діяльності в галузі виробництва, прикладної науки, техніки, торгівлі, технічного обслуговування та в інших сферах. Особливого розмаху таке співробітництво набуло в галузях, які стали породженням НТР. Так, корпорації, що лідують у галузі виробництва інформаційної техніки, укладають велику кількість угод про співробітництво з іншими фірмами, у тому числі й зарубіжними.

Саме міжнародна спеціалізація і кооперація виробництва, всесвітній поділ праці в кінцевому підсумку породжують інші форми міжнародних економічних відносин: вивіз товарів і капіталів, міграцію робочої сили, а також інтеграційні процеси в різних регіонах.

ТНК і розвиток міжнародних виробничих зв'язків

У сучасних умовах відбувається безперервне зростання ролі транснаціональних корпорацій (ТНК) у світовому виробництві, міжнародному поділі праці й міжнародному економічному обміні.

ТНК — це найбільші компанії, національні за капіталом і контролем, але міжнародні за сферою своєї діяльності. Їхня відмінна особливість — наявність активів за кордоном, які виникають на базі прямих інвестицій. Виникнення ТНК відноситься до періоду після Другої світової війни, коли вони стали панівною формою міжнародних монополій, прийшовши на зміну міжнародним картелям.

ТНК якісно відрізняються від міжнародних картелів на початку віку. Останні створювали підприємства переважно у сировинних і добувних галузях, продукція яких призначалася для реалізації в країні, де базувалася дана монополія. Але головна відмінність полягала в тому, що зарубіжні підприємства залишилися технологічно відокремленими одиницями, мали повний виробничий цикл, виступали самостійно навіть у збутовій діяльності.

Зростання суспільного характеру виробництва, його інтернаціоналізація в умовах НТР привели до трансформації міжнародних компаній, виникнення ТНК. У межах сучасних ТНК склалися міжнародні виробничі комплекси, єдність яких забезпечується численними виробничими, фінансовими й управлінськими зв'язками. Ці виробничі комплекси базуються на внутрішньофірмовому поділі праці, коли філіали однієї корпорації в різних країнах спеціалізуються на випуску окремих вузлів і деталей, здійсненні окремих операцій, спільно беручи участь у виробництві готової продукції. Так, ТНК, які діють у галузі радіоелектронної промисловості, перенесли за межі країн базування (в основному в Південну Корею, Сінгапур, на Тайвань) найбільш трудомістку частину виробничого циклу, використовуючи при цьому значний розрив у рівні заробітної плати в розвинутих державах і країнах, які розвиваються.

Ще однією особливістю сучасних ТНК є збільшення в їх числі питомої ваги корпорацій Японії і Західної Європи. Однак корпорації США продовжують зберігати лідуючі позиції в деяких галузях, тісно пов'язаних з реалізацією досягнень НТР. Так, найкрупнішою компанією в галузі виробництва засобів телекомунікації є американська корпорація АТТ, а в десятку найкрупніших ТНК світу за показником обсягу продажу входять такі

американські корпорації, як «Ексон», «Дженерал моторз», «Мобіл», «Форд моторз» та ін. Діяльність ТНК всебічно сприяє зміцненню міжнародних господарських зв'язків, інтернаціоналізації господарського життя. Наприклад, корпорація «Ексон» має 44 нафтопереробні заводи в 23 країнах, її дочірні й асоційовані з нею компанії діють більше ніж у 80 країнах. Величезний обсяг товарів і послуг, які виробляють ТНК у різних регіонах світу, сприяє поглибленню міжнародного поділу праці: поділ праці між країнами доповнюється міжнародним поділом праці всередині фірм.

Інтернаціоналізація
господарського життя
й економічна інтеграція

Економічна інтеграція — якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя. Вона передбачає зближення і взаємопереплетіння національних економік, проведення узгодженої державної економічної політики. Інтеграційні тенденції є природним процесом, який впливає із об'єктивних потреб міжнародного поділу праці й науково-технічного прогресу.

Суть економічної інтеграції проявляється в її найважливіших характеристиках.

По-перше, це міждержавне регулювання економічних процесів;

по-друге, поступове формування, замість більш або менш незалежних один від одного національних народногосподарських комплексів, регіонального господарського комплексу із загальною структурою відтворення;

по-третє, усунення адміністративних і економічних бар'єрів, перешкоджаючих вільному руху товарів, робочої сили і фінансових ресурсів у межах регіону;

по-четверте, зближення внутрішніх економічних умов у державах, які беруть участь в інтеграційних об'єднаннях.

Існують такі основні види інтеграційних об'єднань:

зона вільної торгівлі, коли країни-учасниці обмежуються відміною митних бар'єрів у взаємній торгівлі;

митний союз, коли вільне переміщення товарів і послуг всередині угруповання доповнює єдиний митний тариф стосовно до третіх країн;

загальний ринок, коли ліквідуються бар'єри між країнами не тільки у взаємній торгівлі, а й для переміщення робочої сили й капіталу;

економічний союз, коли на доповнення до всіх перелічених вище інтеграційних заходів гармонізуються різні аспекти економічної політики.

Повна інтеграція передбачає узгодження та проведення спільної валютної, фіскальної, кредитної політики і т. ін., утворення органів наднаціональної влади.

Найбільший розмах інтеграційні процеси одержали в Західній Європі. Ще з перших післявоєнних років функціонував і Митний, а потім і економічний союз Бельгії, Нідерландів і Люксембургу (Бенілюкс). У 1951 р. було створено Європейське об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС). Нарешті, 25 березня 1957 р. у Римі шість західноєвропейських країн — Бельгія Люксембург, Італія, Нідерланди, Франція і ФРН — уклали договір про створення Європейського співтовариства (ЄЕС), яке нерідко називали «Спільним ринком». Відповідно до Маастрихтського договору (лютий 1992 р.) ЄЕС трансформувалося з 1 січня 1994 р. у Європейський Союз (ЄС), а число країн-членів зросло до 15. До держав-засновників приєдналися Великобританія, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Португалія, Австрія, Фінляндія та Швеція.

Реальні досягнення ЄЕС за 30-річну історію його існування великі. Вже в 1962 р. були відмінені кількісні обмеження у взаємній торгівлі країн ЄЕС, а в 1968 р. — мито у взаємній торгівлі промисловими товарами. Був введений єдиний митний тариф щодо третіх країн і до 1969 р. в основному завершився процес створення митного союзу. Неухильно зростали обсяг торгового обороту між країнами ЄЕС і питома вага цього обороту в загальному обсязі їх зовнішньоторгових операцій.

Зросло світове господарське значення ЄЕС. У 1994 р. експорт країн, які

входять у це угруповання, становив 40% від обсягу світового експорту (у 1980 р. цей показник дорівнював 34,1%). У межах ЄЕС проводиться єдина аграрна політика, здійснюються великі спільні науково-технічні програми, створений загальний бюджет, кошти якого направляються передусім у фонд підтримки й розвитку сільського господарства і в фонд розвитку економічно відсталих районів, функціонують наднаціональні адміністративні органи — Рада Міністрів, Комісія Європейського товариства, Європейський парламент та ін.

У відповідності з положеннями Єдиного Європейського Акту з 1 січня 1993 р. було введено вільне пересування факторів виробництва в межах Співтовариства — капіталів, робочої сили, товарів та послуг. Маастрихтський договір передбачає створення єдиного валютного союзу держав — членів ЄС з заснуванням єдиного Європейського банку з правами емісії єдиної валюти ЄВРО з 1999 р.

Європейський Союз не єдиний приклад регіональної інтеграції. Сьогодні у світі нараховується понад три десятки зон вільної торгівлі, митних та економічних союзів. Але найбільш примітним, динамічним інтеграційним процесом став процес організації і функціонування північно-американської зони вільної торгівлі — НАФТА. З 1 січня 1994 р. діє договір між США, Канадою та Мексикою, який передбачає зняття митних бар'єрів на товари в торгівлі між цими країнами, лібералізацію режиму іноземного інвестування і міграції робочої сили.

Перспективи розвитку економічної інтеграції в Східній Азії пов'язують зі створенням Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС). У нього входять 18 держав Азії, Північної та Південної Америки. У відповідності з планами АТЕС передбачається до 2020 р. створити найбільшу в світі зону вільної торгівлі.

Інтеграційні процеси активізуються і в інших регіонах. Найвідомішими інтеграційними об'єднаннями є торговий пакт «МЕРКОСУР», що діє між Аргентиною, Бразилією, Уругваєм та Парагваєм з 1 січня 1995 р.; Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), в яку входять Індонезія, Малайзія,

Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Бруней, а з 1995 р. — В'єтнам, Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) у складі Аргентини, Бразилії, Венесуели, Колумбії, Мексики, Парагваю, Перу, Уругваю, Чилі та Еквадору.

§ 3. ВИВІЗ КАПІТАЛУ І МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

Суть і причини вивозу капіталу

Найважливішою формою міжнародних економічних відносин у ХХ ст. став вивіз капіталу, тобто його експорт в інші країни як приватними корпораціями, так і державою. Можливість вивозу капіталу обумовлена тим, що більшість країн уже ввійшли у світове господарство, пов'язані одна з одною розвинутою мережею транспортних, інформаційних та інших комунікацій.

Необхідність і найважливіша причина вивозу капіталу полягає в його відносному надлишку на національному ринку й обумовленій цим можливості досить прибуткового застосування. У пошуках більшого прибутку і спрямовується капітал за кордон.

Ще одна причина вивозу капіталу полягає у прагненні ТНК використовувати відмінності між країнами у рівні витрат виробництва, передусім — заробітної плати. Одержало широке розповсюдження переміщення трудомістких виробництв, переважно збирання кінцевої продукції із розвинутих держав у країни, що розвиваються, де заробітна плата в багато разів нижча. В умовах загострення сировинної проблеми причиною зарубіжного інвестування стає прагнення одержати вільний доступ до джерел сировини, забезпечити гарантоване постачання своїх підприємств. Сьогодні капітал вивозиться і з метою одержання переваг, пов'язаних із використанням висококваліфікованої робочої сили, розвинутої виробничої та соціальної інфраструктур.

Форми вивозу капіталу

Існують дві основні форми вивозу капіталу — вивіз позичкового капіталу і вивіз підприємницького (функціонуючого) капіталу. Вивіз позичкового капіталу у вигляді міжнародних позик, які надають як окремі держави, так і

великі міжнародні банки, буде розглянуто нижче.

Вивіз підприємницького капіталу здійснюється декількома шляхами: по-перше, за рахунок будівництва за кордоном власних (або на паях) підприємств; по-друге, через придбання або контрольного пакету, або просто частини акцій діючих підприємств; по-третє, шляхом відкриття за кордоном власних філіалів або дочірніх компаній.

Капіталовкладення у зарубіжні підприємства залежно від контролю за останніми поділяються на прямі й портфельні. Прямі інвестиції дають право контролю за зарубіжними підприємствами. Це право — результат володіння контрольним пакетом акцій цих компаній. У міжнародній статистиці до прямих інвестицій відносяться такі, коли у іноземного інвестора виявляється не менше 25% акціонерного капіталу якої-небудь компанії.

Розміри прямих інвестицій за кордоном великі. В 90-х роках щорічний обсяг прямих іноземних інвестицій складав понад 200 млрд дол. У 1995 р. він зріс до 235 млрд дол., а накопичені прямі іноземні інвестиції досягли 2,6 трлн дол. Проте у багатьох країнах, що розвиваються, діє законодавство, яке встановлює для іноземних корпорацій граничні ліміти володіння акціями місцевих підприємств у цілому в країні або в окремих галузях. Тому в багатьох випадках іноземні інвестори, замість власних філіалів, можуть створювати тільки зміщені компанії за участю місцевого приватного або державного капіталу.

Часто іноземна корпорація не володіє контрольним пакетом акцій місцевого підприємства. Такі вкладення капіталу в акції зарубіжних компаній та інші цінні папери з метою одержання доходу, а не встановлення прямого контролю, називаються портфельними інвестиціями. До них вдаються також тоді, коли не вистачає коштів для придбання контрольного пакету акцій або коли спеціально прагнуть до сприяння сильнішого чи досвідченішого інвестора. Поштовх до розвитку портфельних інвестицій дала й інтернаціоналізація операцій фондових бірж, на яких нині проводяться операції з акціями не тільки національних компаній, а й крупних зарубіжних.

Масштаби і напрями вивозу капіталу

У сучасних умовах вивіз капіталу має такі характерні тенденції.

По-перше, швидкими темпами збільшуються розміри капіталів, які функціонують на міжнародних ринках і які шукають найприбутковішого застосування.

По-друге, відбувається активізація діяльності ТНК, які відкривають за рубежом нові філіали й дочірні підприємства.

По-третє, на перші позиції у світовому списку експортерів капіталу, відтісняючи США, в першій половині 30-х років виходять Японія (53%), Швейцарія та Тайвань. А найкрупнішими позичальниками стають США (27%), Великобританія, Мексика та Саудівська Аравія.

У 90-ті роки рекордні обсяги прямих інвестицій були вкладені в країни, що розвиваються, головним чином, промислово розвинутими державами. В 1993 р. їхній обсяг становив 65 млрд дол., а в 1994 р. — 74 млрд дол. Це в два рази більше, ніж рівень 1991 р. Практично весь потік інвестицій концентрувався в 10—15 країнах, що розвиваються. Помітних успіхів в залученні іноземних інвестицій досяг Китай, який по цьому показнику займав друге місце в світі після США — 26 млрд дол. у 1993 р. (що в шість разів більше, ніж у 1991 р.).

Міжнародний кредит

Вивіз позичкового капіталу здійснюється у вигляді приватних і державних позик через систему міжнародного кредиту. У світовому господарстві існує декілька форм міжнародного кредиту, які можна класифікувати за такими основними принципами. За строками надання ці кредити поділяються на короткострокові (до одного року), середньострокові (до трьох—п'яти років) і довгострокові (понад п'ять років). Короткострокові й середньострокові кредити звичайно використовуються для фінансування

зовнішньої торгівлі, а довгострокові — виробничих інвестицій.

За формою надання розрізняють товарні й валютні кредити. І, нарешті, за цільовим призначенням бувають пов'язані й фінансові кредити. Пов'язані кредити призначені для фінансування певних цільових програм, що спеціально обумовлюється при укладанні кредитної угоди. Ними можуть бути інвестиційні кредити, призначені для капіталовкладень у певний об'єкт, і комерційні кредити, за рахунок яких закупаються обумовлені товари.

Останні часто виступають у товарній формі. Фінансові кредити, як правило, можуть використовуватися позичальником на будь-які цілі. Тому їхня переважна форма — валютна.

За видами позичальників міжнародні кредити можуть поділятися на надані іноземним державам та окремим корпораціям, приватним підприємствам і т. д. У 1995 р. на міжнародних ринках капіталу був встановлений рекорд у сфері обсягів кредитування. За даними організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), угоди всіх типів позичок з 1994 р. зросли з 258 до 388 млрд дол. Другою важливою тенденцією розвитку міжнародного кредиту в сучасних умовах виступає підвищення ролі банківського капіталу, посилення його активності в проведенні міжнародних операцій. Передусім це стосується найбільших транснаціональних банків (ТНБ). їхні капітали стрімко зростають, випереджаючи при цьому збільшення всього суспільного банківського капіталу.

У складі ТНБ зростає число японських банків. Одночасно відбувається відносне погіршення позицій ТНБ США. Хоч 14 американських банків, як і раніше, входять до числа 100 найкрупніших банків світу, але частка їхніх активів знизилася. Найкрупніші ТНБ відіграють значну роль при розміщенні іноземних позик, проведенні інших операцій у сфері міжнародного кредиту.

§ 4. СВІТОВА ТОРГІВЛЯ

Всесвітній ринок товарів і послуг

Міжнародна торгівля існувала ще в глибоку давнину, але всесвітній ринок як складова частина світового господарства склався на ґрунті міжнародного поділу праці у період зародження і розвитку капіталістичних відносин. **Всесвітній (світовий) ринок** — це система обміну товарами й послугами на міждержавному рівні.

У сучасних умовах дедалі більшого значення набуває на світовому ринку торгівля послугами і науково-технічними досягненнями. Остання виступає у формі торгівлі патентами й ліцензіями. Патент дає виключне право на користування винаходом, що закріплюється у відповідному патентному законодавстві. У випадку продажу патенту монопольне право на користування винаходом переходить до покупця. Але власник патенту передає іншим фірмам право на користування винаходом не повністю, а в певних межах, тобто право продати ліцензію. Ліцензія — дозвіл на право використання іншою особою (фірмою) винаходу, захищеного патентом, а також технічних знань, досвіду, торгової марки. Придбання ліцензій дає змогу економити час і кошти на здійснення власних науково-технічних розробок, що особливо важливо для конкурентної боротьби в умовах сучасної НТР.

На всесвітньому ринку складається особлива система цін — світові ціни. В основі формування світової ціни лежить інтернаціональна вартість. У кожній країні існує свій власний рівень суспільно необхідних затрат праці, а отже, й своя національна вартість. Національні вартості не збігаються, що обумовлено відмінностями в технічному рівні виробництва, кваліфікації робочої сили, природно-кліматичних умовах, а тому і в продуктивності й інтенсивності праці за одиницю робочого часу.

З розвитком міжнародного поділу праці і втягнення різних країн у світове господарство вартість стає інтернаціональною категорією.

Інтернаціональна вартість визначається середньосвітовим суспільно необхідним робочим часом. Але на відміну від процесу формування вартості на національному рівні суспільно необхідні затрати праці в міжнародному масштабі значною мірою залежать від умов виробництва якого-небудь товару в країні, яка є його головним експортером на світовому ринку, а не просто виробником. У середині ж країни основні виробники й постачальники продукції на ринок — це, як правило, ті самі фірми.

Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі

На початковому етапі розвитку світової торгівлі в ній переважали вивіз із аграрних країн сировини і продовольства й зворотні поставки в ці країни із розвинутих держав готової продукції. З розвитком вивозу капіталу дедалі більшого значення набував експорт обладнання із промислово розвинутих держав у країни, що розвиваються.

НТР, яка змінила характер вивозу капіталу, надала новий імпульс зрушенням у структурі світового експорту. В цій структурі зростає частка продукції обробної промисловості і знижується у добувних галузях.

Найшвидшими темпами (що пов'язано з імпортом капіталу і діяльністю ТНК) і в товарному експорті країн, що розвиваються, зростає частка промислової продукції. Слід підкреслити, що одним із факторів збільшення у світовій торгівлі продукції промисловості, в тому числі й обробної, стало зниження в середині 80-х років цін на нафту.

На динаміці цін на нафту позначився вплив таких факторів (що діють в умовах НТР), як створення нових енергозберігаючих технологій, економічніших двигунів внутрішнього згорання та інших машин і механізмів, заміщення нафти іншими енергоносіями.

Відносно низька питома вага на світовому ринку сільськогосподарської продукції значною мірою пояснюється тим, що науково-технічний прогрес у цій галузі в розвинутих країнах сприяв зростанню власного виробництва, а

отже, і зниженню попиту на зовнішньому ринку. У тих же країнах світу, де проблема самозабезпечення продовольством не вирішена, звичайно відсутні достатні фінансові можливості для імпорту продукції сільського господарства.

Ще однією характерною тенденцією сучасного розвитку світової торгівлі є постійні зміни у співвідношенні сил між різними країнами і групами країн на світовому ринку. Починаючи з 60-х років неухильно знижується частка американського експорту в світовому експорті. В 1960 р. вона становила 20,3%, а в 1992 р. — тільки 12,2%.

Послаблення позицій США на світовому ринку пов'язано із зниженням конкурентоспроможності американського виробництва, що пояснюється багатьма факторами. По-перше, в 60—80-ті роки продуктивність праці в Японії і Західній Європі росла вищими темпами, ніж у США, внаслідок чого з'явилося відносне здешевлення японських і європейських товарів порівняно з американськими. По-друге, в цьому ж напрямі діяв фактор різниці в рівні заробітної плати — в США він був найвищим. Тому ціни на багато японських товарів, особливо на побутову радіоелектроніку, нижчі, ніж на аналогічну американську продукцію. По-третє, в багатьох, передусім, новітніх галузях японські і західноєвропейські компанії виробляють якіснішу продукцію. Нарешті, по-четверте, позначаються і серйозні перепони, які ставили країни ЄЕС на шляху проникнення на їхній ринок американських товарів у вигляді єдиного митного тарифу, компенсацій на сільськогосподарську продукцію і т. п.

Але в середині 90-х років ХХ ст. США знову виходять на перші позиції в світі по конкурентоспроможності. За ними йдуть Сінгапур, Гонконг, а також Японія, яка раніше протягом шести років посідала перше місце.

Що стосується країн, які розвиваються, то розширення масштабів їхнього експорту, хоч і відбувається (з 1970 по 1992 р. частка країн, що розвиваються, в світовому експорті збільшилася з 18,4 до 26,2%), причому головним чином за рахунок нових індустріальних країн Південно-Східної Азії, але нашоухується на чималі труднощі. Пояснюється це тим, що більшість країн, що розвиваються, залишаються постачальниками сировини і продовольства, тоді

як НТР викликала відносно зниження попиту на дані види продукції на світовому ринку. Сьогодні розвинуті країни самі прагнуть експортувати продовольчі товари і, встановлюючи високе мито, зводять бар'єри на шляху їх імпорту з країн, що розвиваються.

Величезна зовнішня заборгованість і зменшення експортних можливостей викликають зниження темпів зростання імпорту в країнах, що розвиваються.

Зміни у співвідношенні сил на світовому ринку приводять до різного стану торгових балансів головних промислово розвинутих країн світу. Що стосується США, то для зовнішньої торгівлі цієї країни у 60-ті роки було характерним дедалі більше перевищення імпорту над експортом, тобто торговий баланс був від'ємний. У 1979—1981 рр. таке перевищення становило 38 671 млн дол., а в 1988—1990 рр. — 130 177 млн дол. Водночас торгові баланси основних конкурентів США на світовому ринку — Японії і ФРН — залишалися позитивними, причому перевищення експорту над імпортом зростало. В 1979—1981 рр. в Японії експорт перевищив імпорт на 3203 млн дол., в ФРН — на 9740 млн дол. У 1988—1990 рр. аналогічний показник становив для Японії — 64 683 млн дол., а для ФРН — 67 047 млн дол. Іноземні корпорації витісняють американські компанії вже не тільки на світовому ринку, а й всередині США.

Характерною тенденцією розвитку світової торгівлі є підвищення значення міждержавного регулювання зовнішньоторгових операцій. Таке регулювання розпочиналося ще до Другої світової війни. Наприклад, у 1929—1933 рр. під час кризи надвиробництва багато країн намагалися продати свою продукцію на зовнішніх ринках за навмисно заниженими, демпінговими цінами, що загрожувало війною цін у міжнародному масштабі і руйнуванням усієї світової торгівлі. Зважаючи на цю загрозу, уряди багатьох держав змушені були укласти угоди, які регулювали умови торгівлі на світовому ринку багатьма товарами, — пшеницею, цукровою продукцією, м'ясом, оловом, каучуком.

У післявоєнний період міждержавне регулювання світової торгівлі

одержало подальший розвиток. З 1 січня 1948 р. діяла Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) — міжнародна організація, що функціонувала на основі міжурядового багатостороннього договору, в якому містилися принципи й правила міжнародної торгівлі, обов'язкові для країн-учасниць. У 1997 р. число її повноправних членів становило 130 країн. Основною формою роботи ГАТТ є проведення учасниками угоди багатосторонніх торгових переговорів, у ході яких досягаються домовленості про тарифне регулювання міжнародної торгівлі, умови торгівлі окремими видами товарів, про антидемпінгові заходи й ліцензування імпорту тощо.

З січня 1996 р. ГАТТ припинила своє існування і перетворилася в Світову організацію торгівлі (СОТ). Її членами-засновниками стала 81 країна. Угода про створення СОТ — результат переговорів у рамках «уругвайського раунду». СОТ крім принципів ГАТТ включає в себе Угоду про торгівлю послугами, Угоду з торговельних аспектів інтелектуальної власності. Нова організація буде також регулювати міжнародний обмін послугами і інтелектуальною власністю і контролювати захист інвестицій.

Багато уваги проблемам зовнішньої торгівлі приділяється і на щорічних нарадах керівників семи провідних промислово розвинутих країн світу — Великобританії, Німеччини, Італії, Канади, США, Франції та Японії. За останній час для таких нарад стає характерним натиск на Японію з боку її партнерів з метою досягти від неї торгових поступок, які обмежували б японський експорт і збільшували б імпорт Японією продукції компаній США і країн ЄС.

Міждержавне регулювання світової торгівлі розвивається і шляхом створення спеціальних організацій, які включають країни, що є основними постачальниками на світовий ринок необхідної продукції. Найбільшою популярністю серед них користується організація країн — експортерів нафти (ОПЕК). Метою подібних організацій є узгодження цін на продукцію, встановлення експортних квот для кожної країни-учасниці, обмеження виробництва.

§ 5. МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

Суть і причини міграції робочої сили

Міграція робочої сили — це переміщення працездатного населення, що викликається причинами економічного характеру. Якщо таке переміщення переходить національні межі, то міграція робочої сили є міжнародною. Міграція робочої сили відбиває процес перерозподілу трудових ресурсів між національними економіками.

Причини, які породжують міграцію робочої сили, різноманітні. В цілому їх можна розділити на дві групи: загальні, які визначають тенденції розвитку всіх форм міжнародних економічних відносин, і специфічні, що пов'язані тільки з міграцією. До першої групи причин відносяться: інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн; структурні зрушення в економіці, спричинені НТР, які обумовлюють витіснення робочої сили із одних галузей і додаткову потребу в ній інших; економічна політика ТНК, які концентрують трудові ресурси виробництва в одних країнах і наукові в інших; політична й економічна нестабільність в окремих державах.

Друга група причин включає в себе: відмінності між країнами в рівні заробітної плати і соціального забезпечення (в розвинутих країнах заробітна плата в декілька разів вища, ніж в інших, у них кращі житлові умови, вищий рівень охорони здоров'я, освіти, пенсійного і соціального забезпечення), що, безперечно, притягує робочу силу з інших країн; нестача робочої сили певних спеціальностей, кваліфікацій (наприклад, у країнах Західної Європи важку й некваліфіковану працю виконують переважно робітники іммігранти, причому спеціально робиться застереження, що іноземець може зайняти робоче місце, якщо на нього немає претендентів серед місцевого населення); відносний надлишок робочої сили в багатьох державах, особливо в країнах, що розвиваються; відмінності між країнами в можливостях і умовах професійного зростання.

Форми і тенденції розвитку міграції робочої сили

Існують різні критерії класифікації форм міжнародної міграції робочої сили. За напрямками її руху розрізняють еміграцію (виїзд робочої сили за межі країни) й імміграцію (її в'їзд у країну). Залежно від рівня кваліфікації можлива міграція як малокваліфікованої робочої сили, так і висококваліфікованих спеціалістів. Перший із цих потоків спрямований переважно з країн, що розвиваються, до розвинутих.

Для другого потоку характерне переміщення спеціалістів між розвинутими країнами, наприклад, всередині ЄС, а також їхня імміграція в розвинуті країни з країн, що розвиваються. Цей процес дістав назву «відплив умів». Він може відбуватися як у явній формі, коли спеціаліст переїжджає в іншу країну, або ж залишається в ній після завершення освіти, так і в прихованій, коли він нікуди не виїжджає, але влаштовується на роботу на підприємство, яке належить іноземному капіталу.

Міграція висококваліфікованих спеціалістів набуває дедалі більшого розмаху. Виїжджаючих спеціалістів приваблює, передусім вищий рівень заробітної плати і побутових умов у розвинутих країнах, а також більші можливості для професійного зростання. Сьогодні проблема відпливу умів постає і перед колишніми «соціалістичними країнами».

З точки зору соціальної структури виділяють міграцію робітників і міграцію інтелігенції, переважно науково-технічної, яка стала особливо помітною після Другої світової війни.

Крім того, можлива регулярна міграція, коли міграційний потік стійкий протягом більшого, ніж рік, періоду, і нерегулярна міграція, коли він існує менше року. Існує також міграція легальна, тобто законна, на основі міжнародних угод, які визначають чисельність мігруючих, порядок їхнього працевлаштування тощо, і нелегальна, з порушенням законності. Прикладом останньої може бути велика кількість нелегальних емігрантів із Мексики до

США.

За характером регулювання міграційних процесів розрізняють вільне переміщення робочої сили та її в'їзд у країну на певний строк. Вільне, нічим не обмежене переміщення робочої сили введено в ЄС з 1 січня 1993 р. Водночас у багатьох країнах діють жорсткі правила щодо обмеження кількості іммігрантів. Наприклад, у Швейцарії дозвіл на в'їзд у країну дається строком на один рік, потім вимагається його щорічно продовжувати.

Однією з характерних тенденцій розвитку міжнародної міграції робочої сили є дедалі більше втягнення в міграційні потоки громадян із країн Східної Європи. Це пояснюється передусім посиленням нестабільності при переході до ринкових відносин. Необхідність підвищення ефективності використання робочої сили (що неможливе без приведення у відповідність чисельності робітників і реальних потреб виробництва), закриття багатьох підприємств, які виявилися неконкурентоспроможними в нових економічних умовах, повна дезорганізація виробництва, пов'язана з порушенням традиційних господарських зв'язків, поряд зі спадом виробництва призвели до різкого збільшення чисельності безробітних.

§ 6. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ

Еволюція світової валютної системи

Світова валютна система включає в себе сукупність національних валютних систем і міжнародних валютних відносин, у тому числі й обслуговуючих ці відносини наднаціональних валютних інститутів і організацій. Міжнародні валютні відносини є складовою частиною міжнародних економічних відносин, що виникають у процесі функціонування грошей у сфері економічного обороту між країнами.

Світова валютна система пройшла довгий шлях свого розвитку. Вперше вона виникла в XIX ст. як результат промислової революції і розширення міжнародної торгівлі. В основі світової валютної системи тоді був золотомонетний стандарт, коли більшість держав випускали свої національні грошові одиниці у вигляді золотих монет. Золотомонетний обіг — це найстійкіша грошова система. У ній дійсні гроші — золоті монети, зливки, коштовності — виконують усі функції грошей усередині країни й одночасно є світовими грошима. Крім того, в золотомонетному обігу валютний курс — співвідношення між валютами різних держав — не може істотно відхилитися від золотого паритету, тобто від співвідношення вагових кількостей золота, які є в різних національних монетах. Нарешті в золотомонетному обігу паперові банкноти вільно розмінювалися на золото за номіналом, що надавало грошовій системі додаткової гнучкості і стійкості.

Однак, незважаючи на всі свої переваги, на початку XX ст., у період завершення епохи вільної конкуренції і виникнення великих монополістичних об'єднань, золотомонетний стандарт перестав відповідати масштабам господарських зв'язків. Бурхливий розвиток економіки, швидке зростання товарообігу наштовхувалися на обмежену кількість золота як грошового матеріалу. Тому після Першої світової війни золотомонетний стандарт був замінений золотозливковим і золотодевізним стандартом, що було підтверджено міждержавною угодою, укладеною в 1922 р. на Генуезькій

конференції. В умовах золотозливкового стандарту, який існував у цей період у Великобританії та Франції, золоті монети в обіг не випускалися, але центральні банки обмінювали за фіксованою державною ціною паперові банкноти тільки на золоті зливки стандартної ваги (близько 12,5 кг). Обіг золотих монет у той час незначною мірою зберігався лише в США.

У золотодевізному стандарті паперові гроші багатьох країн взагалі не розмінювалися на золото, але центральні банки цих країн обмінювали свої національні банкноти на іноземну валюту (девіз), яка залишалася розмінною на золото. Для забезпечення такої системи центральні банки створювали значні резерви іноземної валюти, яка розмінювалася на золото. Основними резервними валютами тоді були англійський фунт стерлінгів і американський долар. Світова економічна криза 1929—1933 рр. нанесла нищівний удар існуючій системі обмеженого золотого стандарту.

Він припинив своє існування. В усіх країнах був здійснений перехід до нерозмінних на золото паперових грошових одиниць. Лише після Другої світової війни золотий стандарт був частково відновлений, але в ще більш обмеженій формі, навіть порівняно з 20—30-ми роками.

Влітку 1944 р. в американському місті Бреттон-Вудсі відбулася Міжнародна фінансова конференція, яка прийняла важливі рішення з питань міжнародних валютних відносин у післявоєнний період. Тому світова валютна система, яка проіснувала до початку 70-х років, одержала назву «бреттон-вудська».

Основними елементами цієї системи були такі. По-перше, функція світових грошей була збережена за золотом, але сфера його застосування скоротилася. Золото використовувалося в основному для рівноваги платіжних балансів (тобто співвідношення між платежами країн за кордон і валютними надходженнями із-за кордону за певний період часу) різних держав, коли всі інші валютні й кредитні ресурси виявилися вичерпаними.

По-друге, поряд із золотом функцію міжнародного платіжного засобу став виконувати американський долар. У доларах проводилася основна маса міжнародних розрахунків, визначалися ціни на світовому ринку. Оскільки

долар виконував роль резерву міжнародних розрахунків, він одержав назву резервної (ключової) валюти. Привілейоване становище американського долара пояснюється кількома факторами. В той час, коли національні економіки багатьох країн були зруйновані війною, економіка США не тільки не постраждала, а й одержала додатковий імпульс для свого розвитку в результаті припливу великої кількості військових замовлень. Крім того, в роки війни американські поставки продукції оборонного й цивільного призначення, які здійснювалися їхніми союзниками, значною мірою сплачувалися золотом. Все це привело до того, що в кінці 1949 р. золотий запас США досяг рекордної позначки — близько 22 тис. т, або 70% резервів капіталістичного світу. Звичайно, це зміцнило становище долара і довіру до нього.

По-третє, США взяли на себе зобов'язання обмінювати долари на золото за твердою офіційною ціною — 35 дол. за тройську унцію — 31,1 г чистого золота. Але цей розмін здійснювався тільки за вимогою іноземних центральних банків і урядових установ, а не приватних осіб чи підприємств. Ринкова ціна на золото не повинна була значно відхилитися від офіційної.

По-четверте, був введений режим фіксованих валютних паритетів, тобто законодавчо встановленого співвідношення між валютами. Всі країни — члени міжнародного валютного фонду зобов'язувалися встановлювати паритети своїх валют у доларах, а через долар — у золоті; не змінювати паритет без згоди Фонду більше ніж на 10%. Ринкові курси валют, тобто ціни грошових одиниць національних валют, виражені в грошових одиницях валют інших країн, не могли відхилитися від фіксованих паритетів більше ніж на 1%. Допустимі межі коливання курсів підтримувалися центральними банками за допомогою використання своїх золотовалютних резервів.

І нарешті, для забезпечення сталості світової валютної системи був створений міжнародний валютний фонд (МВФ), який почав свою діяльність у березні 1947 р. Капітал фонду створювався із внесків країн-членів відповідно до квоти, яка встановлювалася для кожної країни і визначалася її економічним потенціалом і роллю у світовій економіці. В 1992 р. у МВФ входило 167 країн і капітал фонду (тобто сума квот) становив 120 млрд дол.

Основні напрями діяльності МВФ полягали в регулюванні валютних курсів, підтриманні сталості валютних паритетів, усуненні валютних обмежень, а також у наданні своїм членам кредитів, насамперед для врівноваження платіжних балансів.

Бреттон-вудська система була заснована на гегемонії американського долара, тому її можна назвати не стільки системою обмеженого золотого стандарту, скільки системою золотодоларового стандарту. Така система організації міжнародних валютних відносин була доречна наприкінці 40-х — початку 50-х років, але до кінця 60-х років ХХ ст. вона перестала відповідати реальності господарського життя.

У цей період відбулися зміни у співвідношенні сил у світовій економіці. США почали втрачати домінуюче положення. Їх платіжний баланс, починаючи з 1950 р., практично щорічно був дефіцитним. Це призвело до великих доларових нагромаджень у центральних банках, насамперед країн Західної Європи. Наприкінці 60-х років за ініціативою Франції ці банки стали пред'являти долари в державну скарбницю США для розміну на золото. Золотий запас США почав стрімко зменшуватися. Наприкінці 1971 р. він становив лише 8,6 тис. т (21% усіх золотих резервів капіталістичних країн), тобто зменшився за 22 роки на 13,4 тис. т. Тому в серпні 1971 р. американський уряд був змушений прийняти рішення про припинення розміну доларів на золото, а наприкінці цього ж року — про девальвацію долара. Тим самим були підірвані основні принципи бреттон-вудської системи, і вона припинила своє існування.

Сучасний стан світової валютної системи

і тенденції її розвитку

У 1971—1973 рр. режим фіксованих валютних курсів змінився на плаваючі курси, які існували тоді, коли уряди більше не намагалися встановлювати тверді паритети своїм національним валютам. В умовах плаваючого курсу можливі інші методи його стабілізації:

- 1) проведення валютної інтервенції, тобто скупки чи продажу центральним банком своєї валюти з метою зміни співвідношення між попитом на неї і пропонуванням і тим самим підвищення чи зниження її ринкового курсу;
- 2) прикріплення національної валюти до валюти-лідера (насамперед до долара США) і спільне з ним плавання, тобто синхронне пропорційне змінювання курсів;
- 3) спільне плавання валют групи країн шляхом установаження твердих співвідношень між своїми валютами, як це здійснювалося країнами ЄС.

Усі ці зміни у світовій валютній системі були закріплені рішенням наради країн — членів МВФ, яка відбулася в січні 1976 р. у столиці Ямайки — Кінгстоні. Досягнута там угода визначила основні принципи функціонування сучасної світової (ямайської) валютної системи.

Була підтверджена відміна офіційної ціни золота і золотих паритетів. Членам МВФ було надане право самим вибирати режим своїх валютних курсів (плаваючий або фіксований). Розрахунковою базою валютних паритетів і курсів були проголошені спеціальні права позики (СДР).

СДР — це міжнародні платіжні і резервні засоби, що випускаються МВФ і використовуються для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом запису на спеціальних рахунках і як розрахункова одиниця МВФ. СДР надаються країнам — учасникам МВФ пропорційно їх квотам у цьому фонді і необхідні їм для регулювання платіжних балансів, нагромадження резервів, порівняння курсів національних валют. СДР існують тільки в сфері безгрошових розрахунків у вигляді запису на рахунках. Їх курс установажується по відношенню до п'яти основних валют (американського долара, англійського фунта стерлінгів, німецької марки, французького франка та японської ієни).

Використання СДР має безперечні переваги перед колишньою системою міжнародних розрахунків. Як особлива міжнародна валюта СДР не залежать від економічного становища окремих країн, не являють собою чиїхось боргових зобов'язань, як це було за часів панування долара. Погашаючи СДР дефіцит свого платіжного балансу, країна здійснює тим самим повний

розрахунок; їй непотрібно потім повертати борги, що було б у випадку врівноваження платіжного балансу за допомогою кредитів.

Таким чином, у розвитку світової валютної системи в сучасних умовах спостерігаються такі основні тенденції. Відбувається поступовий процес перетворення колективних валют типу СДР у головний резервний засіб. Ця тенденція проявляється і на регіональному рівні. З 1979 р. функціонує Європейська валютна система країн ЄС, у межах якої діє так звана європейська валютна одиниця (екю), за своїм змістом і функціями схожа з СДР.

Але цю тенденцію не слід абсолютизувати. У 80-х — на початку 90-х років ХХ ст., як і раніше, більшість міжнародних розрахункових операцій здійснюється в національних валютах провідних промислово розвинутих країн, передусім в американському доларі. Що стосується золота, то його остаточного витіснення зі сфери міжнародних валютних відносин все ж не відбувається. Золото, наприклад, функціонує в Європейській валютній системі як офіційний резерв для часткового забезпечення емісії екю.

І, нарешті, закономірною є тенденція до відмови від фіксованих курсів національних валют і переходу до режиму плаваючих курсів, що найбільшою мірою відповідає характеру сучасної динамічної світової економіки, яка швидко розвивається і змінюється.


Запитання та завдання для обговорення

- 1. Що стало основною причиною завершення процесу формування світового господарства саме на межі XIX—XX ст.?*
- 2. У чому проявляється інтернаціоналізація господарського життя в сучасних умовах?*
- 3. Які причини вивозу капіталу і його основні форми?*
- 4. Назвіть основні тенденції розвитку вивозу капіталу і міжнародного кредиту й обґрунтуйте їх.*
- 5. Чим обумовлена зміна співвідношення сил у світовому господарстві між США, Західною Європою, Японією, зокрема на всесвітньому ринку товарів і послуг?*
- 6. Які основні причини міжнародної міграції робочої сили і в яких формах вона здійснюється?*
- 7. У чому полягають переваги й недоліки різних способів організації світової валютної системи?*
- 8. Які головні тенденції в розвитку міжнародних валютних відносин?*



Розділ XIV

***ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО***



§ 1. СУЧАСНА ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО
**ПОДІЛУ ПРАЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ УКРАЇНИ
У СВИТОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСАХ**

Якісні зміни у міжнародному поділі праці
Стан ресурсного самозабезпечення України
і розвиток її експортного потенціалу

§ 2. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УКРАЇНИ;
СУТЬ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ

Суть механізму зовнішньоекономічних зв'язків
Формування механізму зовнішньоекономічних зв'язків

§ 3. ОСНОВНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

Україна в міжнародній науково-технічній
та виробничій кооперації

Запитання та завдання для обговорення

§ 1. СУЧАСНА ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ УКРАЇНИ У СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ПРОЦЕСАХ

Якісні зміни у міжнародному поділі праці

Світогосподарські зв'язки стають сьогодні одним із важливих факторів економічного зростання, структурних зрушень та підвищення ефективності національного виробництва, будучи при цьому і каталізатором диференціації країн, нерівномірності їхнього розвитку.

Револьюційний стрибок у наукових знаннях, що супроводжувався якісними зрушеннями в техніці, технології, виробництві, а також радикальні соціально-політичні зміни в другій половині ХХ ст. суттєво модифікували міжнародний поділ праці й продовжують сьогодні активно впливати на характер і тенденції його розвитку.

Найсуттєвішою зміною у всесвітньому поділі праці є перехід від раніше існуючої глобальної моделі поділу праці між промислово розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, до нової моделі. Для попередньої системи характерним було переважання загального поділу праці, тобто поділ праці між сільським господарством та промисловістю, добувною та обробною галузями індустрії. Загальний поділ праці пізніше був доповнений частковим поділом праці між різними галузями обробної промисловості, а також підприємствами всередині галузі, тобто потоварним поділом праці, що базується на предметній спеціалізації.

Даний тип поділу праці також зазнав певних еволюційних змін. Спочатку він був пов'язаний з організацією праці всередині виробничої одиниці, але пізніше вийшов за межі окремого підприємства й обумовив розвиток промислової кооперації між підприємствами не тільки однієї країни, а й різних держав. Міжнародна виробнича кооперація, що базується на одиничному поділі праці, відбиває сучасну стадію всесвітнього усупільнення виробництва, його якісно новий рівень, за якого безпосередньо виробничі зв'язки між

підприємствами-кооперантами стають постійними і набувають повної самостійності по відношенню до товарообмінних операцій на світовому ринку.

Це призвело до утворення світових промислових комплексів, які включають різнонаціональні господарські одиниці, й обумовило прискорене зростання зовнішньоекономічних зв'язків між розвинутими країнами з ринковою економікою і подібними промисловими структурами. Не випадково 3/4 зовнішньоторговельного обороту цих країн припадало на взаємний товарообмін, значну частку якого становлять внутрішньокорпоративні поставки. Провідні експортні галузі економіки промислово розвинутих держав одночасно є також галузями імпорту, що свідчить про ще більшу втрату універсальності народним господарством окремих країн. Їх інтеграція у світову економіку відбувається в умовах зростання суспільного поділу праці як всередині країни, так і на міжнародному рівні.

Тому, з одного боку, характер і рівень розвитку внутрішньодержавної спеціалізації безпосередньо впливають на визначення міжнародного профілю економіки країни, обумовлюють ступінь її участі у спеціалізації виробництва у світовому масштабі. Це стосується країн, що виробляють не тільки сировинні матеріали, а й сучасну складну у технічному відношенні продукцію.

З іншого боку, входження у систему тісних світогосподарських зв'язків суттєво модифікує в країні процес відтворення, збільшує загальний обсяг виробництва і його ресурсний потенціал, надає можливості прилучитися до останніх надбань світової науки й техніки.

Характерною особливістю нинішнього етапу розвитку загальноцивілізаційних процесів є перехід у 30-ті роки ХХ ст. розвинутих країн Заходу до формування якісно нової моделі світового розвитку. На думку вчених, вона характеризується подоланням формаційно-утворюючих ознак суспільства і підпорядкуванням його функцій реалізації загальнолюдських цінностей.

Що стосується економічних рис (ознак) такої системи, то вони проявляються передусім у становленні принципово нового технологічного способу виробництва, якісному перетворенні його матеріально-речових

факторів. Це здійснюється на основі впровадження в усі галузі суспільного виробництва високої інформаційно-інтелектуальної технології, що базується на електронній автоматизації, інформації та біотехнології, інших видів матеріально-, ресурсо- і працевзберігаючих видів виробництва.

Поряд з цим суттєво змінюються властивості та характеристики товарів, що надходять на міжнародний ринок. Міжнародна конкуренція зумовлює постійний пошук методів та шляхів подальшого якісного вдосконалення продукції, зростає наукоємність дедалі більшого числа товарів.

Водночас НТР ставить нові вимоги й до робочої сили з точки зору її кваліфікації, загальноосвітнього рівня, оскільки «людський фактор» є центральним елементом нової моделі «постіндустріального» розвитку.

Характеризуючи модель світового розвитку, що формується, необхідно визначити можливості «вписатися» в неї держав — колишніх членів «соціалістичної співдружності».

Як відомо, в кінці 80-х — на початку 90-х років ХХ ст. світ соціалізму охопила глибока криза, що призвела до розпаду старих політичних та економічних структур і початку переходу до ринкових систем господарювання. Значною мірою це було зумовлено відгородженістю та замкнутістю соціалістичних країн від світу, «непроникністю» в їхні межі прогресивних тенденцій світового економічного та науково-технічного прогресу.

На жаль, демонтаж адміністративно-командної системи господарювання у більшості колишніх соціалістичних країн здійснюється нерідко насильницькими, нецивілізованими методами, що відкидає їх з раніше зайнятих позицій у міжнародному поділі праці.

У даний час об'єктивна необхідність динамічної інтеграції країн Східної Європи в нову модель розвитку світового господарства передбачає пошуки ними своєї ніші в системі всесвітнього поділу праці, передусім загальноєвропейського. Вони можуть претендувати на участь у глобальному та континентальному поділі праці завдяки наявності таких факторів: геополітичного становища моста між Західною Європою та Азіатським континентом, наявності дешевої і відносно освіченої робочої сили,

сільськогосподарських ресурсів та рекреаційно-туристичних можливостей, величезного і всепоглинаючого ринку товарів та послуг, спільного географічного й економічного простору та ін. Для того щоб налагодити цивілізовані стабільні та взаємовигідні зв'язки між штучно роздвоєною в минулому європейською спільністю, необхідно подолати асиметрію в поділі праці між Західною та Східною Європою, що підвело б однорідний матеріальний фундамент під загальноєвропейську інтеграцію.

Україна, як і інші держави, що утворилися після розпаду СРСР, у розвитку своєї суверенної економіки великі надії покладає на інтеграцію в систему світогосподарських зв'язків, активну й зростаючу участь не тільки в регіональному, а й у міжнародному поділі праці, ефективному використанні його переваг. У всіх урядових та альтернативних програмах антикризових заходів і ринкової трансформації української економіки підкреслюється необхідність якнайшвидшого перетворення колишніх міжреспубліканських зв'язків у категорію зовнішньоекономічних, розширення поля господарської взаємодії з основними центрами світового господарства та міжнародними фінансово-економічними інститутами, розгортання широкомасштабного ділового співробітництва на взаємовигідних засадах з усіма державами світу.

Слабка включеність України в міжнародні події праці не тільки не відповідає, а й суперечить її національним інтересам, бо залишає економіку країни поза розвитком світових продуктивних сил, провідних напрямів сучасної науково-технічної революції, що призводить до виштовхування її на узбіччя світового економічного прогресу. Про це свідчить, зокрема, той факт, що частка експорту у загальному обсязі виробництва України ще до проголошення її незалежності не перевищувала 4 — 5%, у той час як середньосвітовий показник дорівнював 17%. У 90-ті роки відбулося подальше зменшення експорту як у фізичному, так і відсотковому відношенні, а в його товарній структурі лівова частка припадає на сировину, матеріали, товари народного споживання.

Україна поки що не готова зі своїм невідпрацьованим господарським механізмом на паритетних принципах взаємодіяти з лідерами світової

економіки. Перед нею нині не тільки відкриваються широкі можливості, а й виникають нові проблеми й труднощі.

На шляху формування інтернаціонального виробництва на ґрунті міжнародної спеціалізації та кооперування зроблені лише перші кроки, які виявилися передусім у створенні на території України кількох сотень спільних з іноземним капіталом підприємств, а також у підписанні поки що незначної кількості контрактів із зарубіжними фірмами на поставку українським підприємствам комплектуючих деталей тощо.

Для прискорення процесу входження України у світові господарські структури необхідно брати до уваги такі обставини:

по-перше, основними орієнтирами українських виробників мають бути: технологічний фактор, світові норми та ємність ринку. Виходячи із ємності ринку, його вимог, визначаються розміри, структура та продуктивність промислового підприємства. Економічний потенціал країни в таких випадках практично не відіграє ніякої ролі, оскільки за визначальну величину береться суто технологічний фактор. Якість продукції, асортимент, відповідність моді, а також рівень затрат — все це уніфікується незалежно від розмірів країни, її специфічних можливостей. Підприємство «вбудовано» в нішу світової господарської структури і виконує відведену йому роль;

по-друге, характерною рисою сучасного ефективного виробництва є його вибірковість. Визначальною умовою економічної раціональності промислового підприємства, тобто його здатності «йти в ногу» з науково-технічним прогресом, стало наближення його потужностей, технічного оснащення та серійності до світових критеріїв оптимальності. Звичайно, цього досягти може далеко не кожне підприємство. Керуватися світовими критеріями у своїй діяльності має насамперед експортно-орієнтований сектор економіки, покликаний стати мостом, що з'єднає національне господарство із світовим;

по-третє, важливою закономірністю інтернаціоналізації сучасних світових продуктивних сил є те, що економічна доцільність створення в окремих країнах багатогалузевої економіки, включаючи підприємства з повним технологічним циклом, поступово відпадає, бо прагнення кожної країни до

самозабезпечення всіма товарами вимагає великих затрат. Значно перспективнішим шляхом є розвиток міжнародної спеціалізації та активна участь у ній дедалі більшого числа країн, що мають чіткий профіль у міжнародному економічному співробітництві та обміні. Це — загальна умова економічного і науково-технічного прогресу. Для України основними сферами міжнародної спеціалізації, виходячи з нагромадженого досвіду та її експортного потенціалу, могли б бути гірничо-металургійна промисловість, окремі підгалузі машинобудування, сільськогосподарське виробництво й туризм. Практичне здійснення цієї мети — нелегке й капіталомістке завдання, яке потребує глибокої структурної і технологічної перебудови національної економіки;

по-четверте, пошук власного місця у світовій господарській структурі вимагає знання специфіки сучасного світового ринку, який також зазнає суттєвих змін: не тільки розширюються його межі, а й зростають потреби, змінюється їхня структура, а також склад тих виробників, які задовольняють основну частку світового попиту на продукцію. Оновлення номенклатури продукції, представленої на світовий ринок, відбувається сьогодні значно швидше, ніж раніше, а враховуючи, що цей процес практично нескінченний, то в нього можуть включатися й нові держави, котрі або створили новий товар, або мають переваги в затратах виробництва. Крім того жодна країна в сучасних умовах не може довго залишатися монополістом у виробництві передової технології, рано чи пізно досягнення НТП, у тому числі й найпрогресивніші відкриття, стають здобутком багатьох;

по-п'яте, НАТР додала до традиційних факторів всесвітнього поділу праці нові об'єктивні стимули, що набувають поступово визначального характеру. Роль природних ресурсів географічного положення, виробничого досвіду починає різко знижуватися, а натомість висувуються передова технологія, наукові розробки, висококваліфікована робоча сила, банки, розвинута виробнича інфраструктура, які передусім впливають на визначення профілю економіки тієї чи іншої країни, її позиції на світовому ринку. Цю тенденцію необхідно враховувати, розробляючи стратегію виходу України на

міжнародний ринок, і з самого початку робити ставку на сучасні фактори міжнародного поділу праці.

Способи включення національних господарств у всесвітню систему поділу праці можуть бути різні: зумовлені об'єктивними потребами внутрішнього розвитку країни, інтересами транснаціонального капіталу, коли превалює економічний, а інколи й позаекономічний примус. Але найбільший економічний ефект досягається у тому випадку, коли країни добровільно прилучаються до міжнародного співробітництва і між ними налагоджуються рівноправні партнерські відносини на взаємовигідних принципах з урахуванням їхньої спеціалізації та напрямів діяльності. Сучасний рівень розвитку продуктивних сил у світі владно вимагає усунення будь-яких перешкод на шляху поглиблення всесвітнього поділу праці та використання переваг міжнародного економічного спілкування.

Стан ресурсного самозабезпечення України і розвиток її експортного потенціалу

Подальша інтеграція економіки України у світове господарство, ефективність великою мірою залежать від наявних ресурсів країни, які є основним елементом економічного потенціалу. Перш ніж дати характеристику останнього, нагадаємо, що площа України становить 603,7 тис. км. Це приблизно дорівнює території таких європейських країн, як Франція та Швейцарія разом узяті. Чисельність населення країни на початок 2000 р. становила понад 50 млн чоловік, що не набагато менше ніж у Великобританії та Франції.

У народному господарстві зайнято 21,6 млн чоловік (майже 70% усього населення держави), сільське — більше 15 млн чоловік. Трудові ресурси України становлять біля 29 млн чол. Понад 25 млн чоловік зайнято в народному господарстві, зокрема, в галузях матеріального виробництва — 18 млн чоловік. Спеціалістів з вищою та середньою спеціальною освітою

налічується 6,8 млн чоловік, що становить майже 30% усіх трудових ресурсів країни.

Україна має великі запаси корисних копалин і надзвичайно вигідне територіальне поєднання сировинних родовищ. Країна володіє значними покладами вугілля, залізної та марганцевої руд, сірки, ртуті, титану, урану, мінеральних солей.

Загальна характеристика задоволення потреб України власними ресурсами палива й сировини така (у %):

| | | | |
|-----------------------|-----|-------------------------|---------|
| графіт | 700 | каолін вторинний | 112 |
| каолін первинний | 400 | флюсова сировина | 110 |
| ртуть | 250 | динасова сировина | 108-110 |
| бром | 250 | гіпс | 106 |
| сірка самородна | 200 | вогнетривкі глини | 105 |
| марганцеві руди | 175 | цементна сировина | 100 |
| скляна сировина | 167 | вугілля | 95 |
| сіль кухонна | 150 | доломіт | 70 |
| мінеральні фарби | 150 | бентонітові глини | 45-50 |
| залізні руди | 140 | газ природний | 22 |
| титанові руди | 140 | польовошпатові сировина | 16 |
| камінь будівельний | 116 | солі калійні | 11-12 |
| формувальні матеріали | 112 | нафта | 8 |
| магнезит | 0 | глиноземна сировина | 0 |
| апатит, фосфорит | 0 | плавиковий шпат | 0 |

Функціонування народногосподарського комплексу України, як бачимо, значною мірою залежить від поставок з інших країн різних видів мінеральних, паливно-енергетичних, лісових та інших видів сировини. Передусім, це стосується нафти й газу. Україна забезпечена власними ресурсами газу на 22%, нафти — на 8%. Як зазначалося на колегії Державного комітету з нафти і газу, видобуток нафти в Україні у 2010 р., за прогнозами, становитиме 7— 7,5 млн т, газу — 30—31 млрд м³. Тим часом тільки при нинішніх витратах палива країні

потрібно кожного року мати 57—60 млн т нафти та 115—120 млрд м³ газу, що змушує нас імпортувати велику кількість вуглеводів, котрі постійно дорожчають на ринках збуту. За таких умов енергетична програма країни має бути зорієнтована передусім на підвищення ефективності власного енергетичного комплексу, розвиток енергозберігаючих технологій, на структурну перебудову економіки. Іншого шляху немає. Тут можна послатися на досвід Японії: значно зменшивши і постійно витримуючи за останні 15 років річне нафтоспоживання на рівні близько 50 млн т, країна збільшила при цьому промислове виробництво майже вдвічі.

Є й інші резерви економного використання енергетичної сировини. Зокрема, у переробці вуглеводів Україна відстає від передових країн світу: в США з кожної тонни нафти одержують майже 700 кг бензину, газу й дизельного палива, а на наших заводах — лише 57% цієї величини. В США після так званої енергетичної кризи на початку 70-х років ХХ ст. різко скоротили витрати нафти й газу на електростанціях, замінивши їх альтернативним джерелом-вугіллям. У результаті в паливному балансі електростанцій США витрати вугілля досягли 80% , витрати нафти були знижені до 6%, газу — до 14%.

Як показали відкриття геологів, вугільна промисловість України цілком може сприяти такій енергетичній переорієнтації. Ще донедавна вважали, що вугільні запаси Донбасу якщо не виснажені, то надзвичайно підірвані сторіччям їхньої експлуатації. Проте геологи довели, що це не так. Тільки в Добропільському ареалі Донецької області за останні роки вдалося відкрити досить продуктивні пласти потужністю від одного до двох метрів, що дасть можливість добути 4 млрд т «чорного золота».

Донбас може забезпечити Україну не тільки вугіллям, а й газом, істотно послабивши залежність країни від зовнішніх джерел надходження. Так, за підрахунками вчених, українська частина вугільного басейну зосереджує понад 1,3 трлн м³ метану, який нині є серйозним ворогом гірників та екології. Тим часом світова практика, і насамперед вугільна промисловість США, свідчить, що можна не тільки успішно боротися з метаном, а й використовувати його в

промислових цілях. У США розроблені й успішно функціонують технології, що дають змогу добувати його з родовищ як до розкриття вугільних пластів, так і в процесі експлуатації. При цьому не тільки розв'язується проблема безпеки праці гірників, а й добувається надійний екологічно чистий енергоносіє; тисяча кубів метану за теплотворною спроможністю дорівнює тонні найбільш калорійного вугілля.

Вугільний метан у багатьох зарубіжних країнах використовується на теплових електростанціях, металургійних і хімічних заводах як паливо для автотранспорту й побутового палива. Сьогодні з кожних десяти шахт України лише одна частково утилізує метан, а в Донбасі є підприємства, де на кожен тону вугілля можна добувати понад 100 м³ метану.

За даними інституту газу США, видобуток вугільного метану в світі до 2010 р. повинен зрости до 470—610 млрд м³ на рік (15— 20% загального видобутку природного газу), в тому числі в США — 60—80 млрд м³. Очевидно, й Україні слід орієнтуватися на ці цифри.

Таким чином, важливим завданням, що стоїть перед економікою України, яка переживає глибоку енергетичну кризу, є створення й розвиток метанодобувної галузі, яка на промисловому рівні займалася б проектуванням вуглегазових промислів, створенням техніки й технології видобутку і транспортування вугільного метану.

З енергетичною програмою України безпосередньо пов'язана й структурна перебудова економіки. Економіка України має деформовану структуру народного господарства, яка залишилася їй від колишнього Союзу. Її докорінна перебудова в напрямі зниження частки важкої індустрії, військовопромислового комплексу й підвищення виробництва наукоємних продуктів і товарів народного споживання дасть можливість значною мірою ослабити залежність наших підприємств-гігантів від поставок палива й енергії із-за кордону. Адже тільки на потреби індустрії використовується 78% річного обсягу газу.

І, нарешті, треба підкреслити, що елементарні заходи щодо економії світла та пального, утеплення приміщень і житла можуть забезпечити країні не

менше, ніж 10% економії енергії.

Таким чином, проблеми енергетичного майбутнього України слід розв'язувати комплексно, виходячи з жорсткого режиму економії, враховуючи власні теплові, ядерні, гідрологічні ресурси, відновлювальні джерела енергії, розвиваючи економічне співробітництво з близьким і дальнім зарубіжжям.

В Україні відчувається гостра нестача лісових ресурсів. У зв'язку з цим потреба в лісоматеріалах як деревообробних підприємств, так і населення своїми ресурсами не задовольняється.

Лісистість території країни становить лише 14,3%. Виснаження лісосировинних запасів призвело до зменшення обсягів лісокористування. За рахунок місцевих ресурсів потреба в деревині задовольняється лише на 38—40%, а решта сировини ввозиться з багатолісних районів Росії (до 60%).

Оскільки постачання деревини з Росії дуже ускладнилося й обсяг його обмежений, необхідно ввести суворий режим економії деревини у сфері споживання і на деревообробних підприємствах, де рівень її використання в два-два з половиною рази нижчий, ніж у розвинутих країнах. Дослідження науковців показують, що лише за рахунок упровадження на підприємствах деревообробної галузі прогресивної технології можна заощадити й додатково залучити в господарський обіг 10—12 млн м³ деревини щорічно.

Не останню роль в економії відіграє байдуже ставлення до лісосировинних ресурсів, які відносно дешево діставалися споживачам у минулому. Збільшення обсягу лісокористування можна також досягти за рахунок раціонального проведення рубок лісу, що не суперечить природоохоронним заходам. Зараз інтенсивність рубок лісу в країні відносно невисока. В розрахунку на 1 га вкритої лісом площі в середньому вирубується 1,56 м³ деревини, а її щорічний приріст дорівнює 4 м³. Це означає, що в лісах державного лісового фонду відбувається інтенсивний процес нагромадження деревинної маси, приблизно 15,5 млн м³ (без урахування рубок лісу) щорічно, яку, враховуючи гостру потребу в деревині, можна використати також у господарських цілях.

Дуже гостро стоїть проблема забезпечення країни картоном і папером.

Свої потреби в цій продукції країна забезпечує за рахунок своїх ресурсів тільки на 20—40%. Сировиною для целюлозно-паперового комбінату, який буде розміщено у північно-західному регіоні, може слугувати деревина від рубок, догляду та перерозподілу лісоматеріалів у сфері споживання. Водночас треба збільшити обсяги плантаційного лісовирощування безпосередньо при целюлозно-паперових комбінатах.

Продовольчі ресурси України достатні не тільки для повного задоволення потреб населення, а й для поставки за межі республіки.

Економіка України забезпечується продукцією власного виробництва на 82%. Практично повністю за цей рахунок покриваються потреби у вугіллі, електроенергії, продуктах коксохімії, продукції м'ясо-молочної, комбікормової промисловості, у хлібобулочних і макаронних виробках. За межі України вивозиться понад 16% суспільного продукту, в тому числі понад 40% чорних металів і металевих виробів, окремих видів енергетичного, підйомно-транспортного, нафтового, хімічного й ковальського пресового устаткування, автомобілів, тракторів, трансформаторів, екскаваторів, тепловозів, шин, автобусів, сільськогосподарської техніки й цукру.

Існують усі передумови для становлення України як процвітаючої незалежної держави. До них можна передусім віднести:

1. Наявність промислових, сировинних і водних ресурсів, чорноземів, що дає змогу повністю забезпечити населення продуктами харчування.
2. Потенційну здатність кадрів до висококваліфікованої і наукоємної праці, яка може бути реалізована у короткий час за рахунок активізації сильніших ринкових стимулів до праці.
3. Вигідне географічне положення, вихід до моря, сприятливий клімат, різноманітна й мальовнича природа.

Таким чином, проведений аналіз дає можливість зробити висновок, що Україна має достатні трудові й природні ресурси, сировинну базу та виробничі потужності, необхідні для її розвитку як незалежної, суверенної держави, інтеграції у світову співдружність.

§ 2. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УКРАЇНИ: СУТЬ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ

Суть механізму

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Серед комплексу невідкладних завдань щодо забезпечення ефективного включення України у світове господарство і міжнародне співробітництво першочергове значення має формування механізму зовнішньоекономічних зв'язків, тобто його теоретична розробка та практичне втілення в життя. При цьому йдеться про створення фактично нового механізму, який має регулювати взаємовідносини України з навколишнім світом на принципово нових ніж раніше засадах, тепер уже їх самостійного суб'єкта міжнародних економічних відносин.

Під механізмом зовнішньоекономічних зв'язків слід розуміти сукупність конкретних форм зв'язків, а також систему правових, організаційно-управлінських та фінансово-економічних важелів, які забезпечують ефективну взаємодію національних народногосподарських структур із світовими як на макро-, так і мікрорівнях, з метою прискорення розвитку продуктивних сил країни та підвищення соціально-економічних показників життя її громадян.

Виходячи з принципів міжнародного поділу праці, геополітичного становища України, характеру розвитку продуктивних сил, існуючих науково-технічного та ресурсного потенціалів, механізм зовнішньоекономічної діяльності, що формується в країні, повинен забезпечити реалізацію головної, стратегічної мети в сфері зовнішньоекономічної політики — інтеграцію народногосподарського комплексу України у світову господарську систему, що передбачає досягнення таких цілей:

- ✓ формування повноцінної ринкової системи господарства, яка базувалася б на загальноприйнятих у світовій практиці принципах, нормах та економічних механізмах;

- ✓ використання можливостей світового ринку для структурної перебудови національного господарства;
- ✓ перетворення зовнішньоекономічної сфери в активний фактор динамічного та високоефективного економічного зростання.

Старий механізм зовнішньоекономічної діяльності базувався на приматі політико-ідеологічних пріоритетів, інтересів класової солідарності без глибокого врахування національних інтересів. Міжнародне співробітництво будувалося головним чином на балансовому підході і було підпорядковане задоволенню поточних народногосподарських потреб.

На відміну від раніше діючої системи державного адміністрування у зовнішньоекономічній сфері сьогодні повинен забезпечуватися абсолютний пріоритет товарно-грошових, тобто економічних важелів у регулюванні даної сфери діяльності. Саме вони в країнах з ринковою економікою є основними елементами механізму управління господарською діяльністю як на національному, так і на міжнародному рівнях. Тому при розробці нового механізму необхідно відмовитися від старої методологічної основи й виходити з таких теоретичних посилок:

- включення України в систему міжнародних економічних відносин на постійній основі;
- поетапний перехід від державно-адміністративної монополії на зовнішньоекономічну діяльність до державного патерналізму, а від нього — до саморегулюючої системи; забезпечення економічної безпеки держави використання в ролі основних критеріїв ефективності міжнародного співробітництва, доцільності, прагматизму й вигоди з точки зору України;
- подолання економічної залежності України від держав СНД та Східної Європи й перехід до рівномірної і безпечної взаємодії з країнами всього світу.

В основу функціонування механізму зовнішньоекономічної діяльності повинні бути покладені принципи демократизації, демонополізації та деідеологізації зовнішньоекономічних зв'язків, які передбачають максимальне

скорочення адміністративних обмежень на експорт та імпорт, підвищення ролі митного та валютного регулювання міжнародних господарських зв'язків, надання суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності широкої самостійності згідно з міжнародною практикою.

Одночасно зовнішньоекономічна політика має відповідати національним інтересам держави, забезпечувати взаємну вигоду з іноземними партнерами, стимулювати конкуренцію між учасниками зовнішньоекономічної діяльності з метою підвищення якості продукції та послуг на українському ринку.

Формування механізму зовнішньоекономічних зв'язків

Практичні заходи щодо створення нового механізму зовнішньоекономічних зв'язків передбачають вирішення трьох основних блоків проблем: формування необхідної законодавчої бази; створення відповідного економічного середовища; розвиток інституційних структур, що регулюють зовнішньоекономічні зв'язки.

Важливою передумовою й одночасно необхідною основою налагодження та поглиблення економічного співробітництва із зарубіжними партнерами є розвиток правової бази для такого співробітництва. Світова практика свідчить про те, що у міру інтенсифікації міжнародних господарських зв'язків, якісного та кількісного їх зростання надзвичайно ускладнюється характер взаємовідносин між учасниками, що потребує чіткого правового регулювання як на національному, так і наднаціональному рівні. Так, у Європейському Союзі щорічно приймається до 500 законодавчих актів, спрямованих на вдосконалення правового режиму, що обслуговує його господарський механізм.

Верховній Раді України довелося практично з нуля розробляти й приймати пакет законів про зовнішньоекономічну діяльність. Парламент прийняв, зокрема, Закони «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про

іноземні інвестиції», «Про єдиний митний тариф», «Про загальні принципи створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» та інші. Завдяки прийняттю цих законів у країні формуються сприятливі юридичні та фінансово-економічні умови для залучення і використання іноземного капіталу, окреслення митного кордону та ефективної діяльності митної служби, розвитку прямих зв'язків між національними виробниками та їхніми іноземними партнерами, створення різноманітних за своїм характером і напрямом економічних зон.

Однак формування законодавчої бази цього виду економічної діяльності ще далеко не завершено. Як свідчить практика, дія прийнятих законів нерідко стримується тим, що будучи за своєю суттю правовими документами загального характеру, вони вимагають доповнень і конкретизації багатьох своїх положень у вигляді нової серії законів, постанов і угод, що стосуються зовнішньоекономічної сфери та міжнародної діяльності української держави.

Крім того, слід укласти низку міждержавних двох, або багатосторонніх угод із зарубіжними країнами, міжнародними організаціями й центрами, які, з одного боку, розблокували б суперечності, що накопичилися у взаємовідносинах України з цими державами, а з іншого — стимулювали б і полегшували різноманітні ділові контакти українських підприємств із зарубіжними. Йдеться про такі угоди, як митна, валютна, платіжна й тарифна, про уникнення подвійного оподаткування, про взаємне акціонування тощо. Вони мають скласти правові підвалини передусім економічного союзу країн СНД. Назріла гостра необхідність вкрай розладнані економічні зв'язки між цими державами ввести в річище міжнародно-правового режиму і негайно підписати економічний пакт, у межах якого діяли б такі принципи: свобода міждержавної міграції капіталів; регулювання питань інтелектуальної та промислової власності; свобода пересування робітників і спеціалістів; свобода ринкових послуг; свобода транспорту; державні замовлення; гармонізація податків.

Важливими елементами зовнішньоекономічного механізму в умовах розвинутої ринкової системи є валютна, податкова, кредитна, депозитна, цінова

й митно-тарифна політика. В Україні ці процеси мають поки що недосконалий характер і потребують загального поліпшення.

Ключовим елементом зовнішньоекономічного механізму є валютна політика, яка являє собою сукупність заходів держави та Центрального банку у сфері валютних відносин (валютні обмеження, регулювання валютних курсів, імпорتنі депозити) з метою впливу на платіжний баланс, валютний курс та конкурентоздатність національного виробництва.

Крім зазначених загальних завдань, українська держава має вирішувати в галузі валютних відносин і ряд специфічних проблем, що випливають із конкретно-історичної ситуації, яка склалася сьогодні:

- забезпечення стабільності гривні відносно провідних валют світу;
- залучення іноземної валюти в країну і використання її як засобу стабілізації національної економіки; створення державного валютного фонду й ринку валюти.

На жаль, валютні проблеми вирішуються в Україні вкрай повільно і нашоухуються на великі труднощі. Слабкий експортний потенціал не забезпечує достатніх валютних надходжень у країну, а відсутність нормальної економічної ситуації примушує експортерів приховувати валюту за кордоном, оскільки у них немає гарантій вільного розпорядження своїми валютними коштами й необхідних стимулів до їх інвестування в національну економіку. Зроблені лише перші кроки до організації системи купівлі валюти Національним і комерційними банками, торгівлі валютою за участю держави та її структур, функціонування української валютної біржі. Розбалансованість механізму валютних операцій не дає змоги звести валютний та платіжний баланси України. Таким чином, нинішня неефективна валютна політика є фактором, що дестабілізує економіку, й одним із могутніх джерел інфляції.

Найскладнішим і не однозначним за своїми економічними наслідками елементом проведеної грошової реформи в Україні є введення валютної конвертованості. Конвертованість — це один з дійових заходів стабілізації національної грошової системи, посилення і впливу на розвиток ринкових відносин, забезпечення ефективної структурної перебудови економіки, її

конкурентоздатності та прискорення інтеграції у світове господарство.

Нині для валютних операцій використовуються обмінні курси іноземних валют, виражені у валюті України. Вони встановлюються Національним банком на основі результатів торгів на міжбанківському валютному ринку України.

Включення валютних стабілізаторів у зовнішньоекономічний механізм забезпечило б значною мірою створення умов для зниження курсу вільно конвертованої валюти відносно української гривні, формування передумов для її повної конвертованості, рееміграції валютних коштів в Україну, залучення іноземної валюти в країну тощо.

Важливим фактором підвищення ділової активності як серед національних товаровиробників і експортерів, так і серед зарубіжних інвесторів є формування сучасної податкової системи на експортно-імпорتنі операції, прибуток спільних підприємств. Законом про зовнішньоекономічну діяльність передбачається встановлення постійної величини податків на п'ятирічний строк з метою забезпечення стабільності податкового режиму, причому для одного і того ж виду товару застосовується єдина ставка податку незалежно від суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Забороняються також різні види додаткових, у тому числі місцевих чи відомчих податків.

Значну роль у стимулюванні експорту відіграють податкові та інші пільги, які надаються виробникам за певних умов. Це можуть бути відстрочки, знижки, часткове чи повне звільнення від податків тощо. В нашій країні підставою для пільгового оподаткування є перевищення доходів від експорту продукції над сумою затрат на імпорт, а також експорт наукоємкої продукції. Надаються пільги за строками амортизації для стимулювання експорту готової продукції, у вивозі якої заінтересована Україна.

Враховуючи жорстку конкурентну боротьбу на світових ринках, важливо також стимулювати малий бізнес у його прагненні включитися в Міжнародну господарську діяльність шляхом надання малим і середнім підприємствам податкових пільг. Доцільно було б на певний термін, наприклад п'ять років, звільнити від податків імпортне технологічне устаткування, яке закуповується

у цільовому порядку.

Ще одним важливим інструментом державного впливу на зовнішньоекономічні зв'язки є кредити та субсидії. Кредитування експортно-імпортних операцій, великих будівельних проектів є невід'ємною частиною міжнародної ділової практики, що прискорює процес кругообігу капіталу.

Нині стає дедалі очевиднішим той факт, що невирішеність ряду внутрішніх проблем стримує подальший рух до відкритої економіки. Одна з найскладніших проблем — проблема цін. Наша внутрішня структура цін суттєво відрізняється від структури цін на світовому ринку. Внутрішні оптові ціни на паливо й сировину в два-три рази нижчі ніж зовнішньоторговельні, а на багато видів машин і устаткування в два-три рази вищі ніж зовнішньоторговельні. Уряд України адміністративно-вольовими методами намагається наблизити рівень внутрішніх цін до світових, що, до речі, дуже болісно відбивається на соціальному становищі населення, оскільки передумов для цього ще не створено. Продуктивність праці в Україні значно відстає від рівня розвинутих держав, і це є основним гальмом на шляху приведення цін національного ринку у відповідність з цінами світового ринку.

Світовий досвід свідчить про активний вплив держави на політику зовнішньоторговельних цін. Уряди розвинутих країн допомагають національним виробникам у розширенні експорту. З цією метою надаються експортні субсидії, податкові пільги, компенсації при продажу товарів за демпінговими цінами тощо.

Складовою частиною механізму зовнішньоекономічної діяльності є митна політика держави, покликана передусім виконувати функцію захисту внутрішнього ринку. Проблема рівня митних тарифів є непростю; при її вирішенні необхідно враховувати не тільки конкретну ситуацію, а й деякі загальні закономірності міжнародного товарного обміну. Високі митні тарифи стримують імпорт, підвищують ціни на внутрішньому ринку, знижуючи, за словами відомого американського економіста П. Самуельсона, плідний міжнародний поділ праці, і захищають відносно неефективного місцевого виробника.

Але є дві обставини, врахування яких вимагає проводити більш жорстку митну політику. Це — формування молодої національної економіки та забезпечення національної безпеки. Тому в Україні, поряд з подальшим розширенням митно-тарифного регулювання експорту й імпорту згідно з правилами та вимогами систем ГАТТ-СОТ, слід активіювати використання й методи більш жорсткого державного регулювання через ліцензування і квотування експорту (в тому числі бартеру) та імпорту продукції, а також виділити групу товарів стратегічного значення, продаж яких за кордон є виключною прерогативою держави, застосовувати специфічне оподаткування нетоварних операцій тощо.

Процес формування сучасної митної системи України зі своїми сусідами набирає сили. У 1992 р. парламентом України був прийнятий Закон «Про єдиний митний тариф»; у червні того ж року Президент України видав розпорядження про розробку Державної програми розвитку мережі пропускних пунктів через державний кордон України і створення відповідної сервісної інфраструктури.

Митна політика української держави повинна передбачати укладання митних союзів (на дво- чи багатосторонній основі) із заінтересованими країнами. Підписання таких союзів посилить взаємну довіру між ними, усуне суперечність з приводу рівня мит, приведе їхню митну політику до стану узгодженості.

Ступивши на шлях лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків і побудови відкритої економічної системи, Україна постійно відчуватиме на собі зростаючий вплив тенденцій світового розвитку на її внутрішні процеси, в тому числі й негативний. Досі міжнародне співтовариство не створило ефективної системи захисту інтересів слаборозвинутих країн, які потребують певних преференційних умов для зовнішньоекономічних контактів. Україна перебуває сьогодні в числі таких аутсайдерів. Тому в системі управління та організації зовнішньоекономічних зв'язків нашої країни необхідно передбачити такі принципи й механізми, котрі давали б їй змогу брати активну участь не тільки у регіональному, а й у світовому поділі праці, шукати нові ринки товарів (у

тому числі нетрадиційні), диверсифікувати джерела отримання сировини, енергії, палива, продовольчих товарів, гідно відстоюючи свої національні інтереси.

При визначенні ідеології трансформаційних процесів, зокрема логіки європейської інтеграції України, була допущена ще одна суттєва помилка. Крім значущості соціально-гуманістичної складової сучасного цивілізаційного процесу, не було враховано ті глибокі зміни, що відбуваються в житті людства з перебудовою всієї системи суспільних відносин, у зв'язку з формуванням основних засад постіндустріального суспільства.

Хибність прийнятої на старті реформ моделі ринкової трансформації полягала (і це нині стає достатньо очевидним) в оцінці України як держави, нерозвиненої не лише в економічному, а й у науково-технічному та технологічному плані з усіма наслідками, що з цього випливали. За своєю економічною сутністю та спрямованістю це фактично була модель, яка базувалася на відомих принципах ринкової трансформації, що у більшості випадків безрезультатно впроваджувалася протягом багатьох десятиліть (починаючи з 60-х років) на латиноамериканському та африканському континентах. Не варто перебільшувати технологічні досягнення колишнього Радянського Союзу, а відтак і України, на старті реформ. Вони були фрагментарними і розрізненими. Полярна протилежність між тодішнім соціалізмом і західною цивілізацією визначалася не лише антитезою «неринкові — ринкові відносини», а насамперед «індустріальні — постіндустріальні технології». Але водночас неправильно і несправедливо применшувати науково-технічний та технологічний потенціал, який був у нашої держави. Україна і зараз має власні наукові школи, унікальні технології на рівні найвищих світових зразків. Уже той факт, що за умов найгострішої економічної кризи, відсутності будь-якої державної підтримки ці здобутки вдалося не лише зберегти, а в окремих напрямках і розвинути, підвищити їх конкурентоспроможність на світовому ринку, говорить сам за себе. Це ж можна сказати і про науково-освітній та технічний рівень кадрового потенціалу суспільства, мережу вищої школи. За багатьма оцінками, в тому числі

зарубіжних експертів, Україна і сьогодні не поступається перед Заходом у питаннях підготовки кадрів.

Слід пам'ятати: якщо в індустріальному суспільстві основною формою багатства є фабрики та заводи, тобто основний капітал, то у постіндустріальному — знання та кваліфікація людини, живий капітал. Добре відомо й те, що інвестиції в цю сферу потребують тривалішого періоду, ніж у виробничі структури, включаючи й високотехнологічні. Однак після накопичення живого капіталу він здатний давати на кожну одиницю додаткового інвестування найвищу економічну віддачу. Не випадково в Японії, за офіційними оцінками, понад 80% продуктивного багатства зосереджено у формі людського капіталу — знань та кваліфікації.

Саме ці обставини могли б зробити шлях України до сучасних надбань постіндустріального суспільства значно коротшим, ніж у держав Африки та Латинської Америки. Такий шлях міг би бути коротшим навіть порівняно з країнами Південно-Східної Азії, які здійснили у 70—80-і роки прорив у сучасний світ із стартових позицій не лише індустріального, а у багатьох сегментах і доіндустріального розвитку. Наприклад, ще на початку 60-х років обсяг ВВП на душу населення був у більшості з цих країн лише трохи вищим, ніж у країнах Африки. Нині вони не поступаються перед розвиненими державами Заходу. Не треба розуміти так, ніби при виборі шляху економічних реформ ми повинні були взяти на озброєння не латиноамериканську модель трансформації, а, припустимо, південнокорейську. Варто взяти до уваги, що стартові умови пострадянських країн, і Україна тут не виняток, мали істотні відмінності, які треба було враховувати.

Необхідно визнати: нинішня модель економічної політики і тепер не має інноваційного спрямування, не переорієнтовує виробничий потенціал країни на подолання технологічного відставання (яке за останнє десятиріччя не скоротилося), на прискорення науково-технічного прогресу як основного чинника дальшого поступу економіки.

Економічні реформи, і насамперед здійснювана протягом трансформаційного періоду макроекономічна політика, були спрямовані — і

фактично такими залишаються — передусім на зовнішню, суто сировинну орієнтацію розвитку економіки України. У чому це знаходить вияв?

По-перше, у демонтажі машинобудування. Його частка в структурі промисловості скоротилася з 30,7 відсотка у 1990 р. до 13,8 відсотка у 1999 році.

По-друге, у штучному звуженні внутрішнього ринку. У Посланні Президента України до парламенту наводяться такі дані: з 1993 до 1999 р. частка експорту у структурі ВВП зросла з 26 відсотків до 53. Це означає, що відповідно (з 74 відсотків до 47) зменшилася частка внутрішнього споживання. У 2000 році ця небезпечна диспропорція поглибилася ще більше.

По-третє, у прогресуючому скороченні обсягів фінансування наукових досліджень та розробок, а також освіти. Якщо у 1992 р. наукоємність ВВП складала 1,54 відсотка, у 1997-му — 1,43, то у минулому році — всього 0,9 відсотка. За цей час витрати з держбюджету на науку скоротилися з 0,82 відсотка до 0,23.

Тим часом у Польщі, Чехії та Угорщині протягом 90-х років вдалося зберегти співвідношення цих витрат до ВВП без змін. Україна має ситуацію, аналогічну тій, що склалася у соціальній сфері. У форматі «індустріальне — постіндустріальне суспільство» була не воля до просування вперед, а згода зі статусом-кво і прагнення лише утримати конкурентні позиції на рівні існуючої стадії індустріального розвитку. Це, до речі, підтверджує й аналіз структури інвестицій, у тому числі іноземних. Всі вони в основному обмежуються виробництвом суто індустріальної сфери і майже не спрямовуються на розвиток наявного потенціалу перспективних високотехнологічних виробництв. Більше того, численний загін іноземних експертів весь час намагається переконати, що такі інвестиції є для України взагалі безперспективними. Йдеться у першу чергу про наші намагання утвердитися на світовому космічному та авіаційному ринках, що, очевидно, не вписується у контекст відведеної Україні моделі трансформаційного процесу.

§ 3. ОСНОВНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ

Україна в міжнародній науково-технічній та виробничій кооперації

Необхідність докорінної технічної та технологічної модернізації промислового й сільськогосподарського виробництва України, його переорієнтації на вищі світові стандарти з метою забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції вимагає максимально ефективного використання наявних науково-технічного та економічного потенціалів країни, широкого розвитку міжнародної кооперації в галузі науки, освіти та виробництва.

Продуктивні сили України характеризуються досить великими потенційними можливостями, хоча їх сучасний стан значно підірваний тією суспільно-політичною та економічною кризою, що зараз переживає Україна. Так, із 21,6 млн чоловік, що зайняті в народному господарстві країни, близько 3 млн — спеціалісти з вищою освітою, причому більше половини з них працюють безпосередньо в галузях виробничої сфери. До цього слід додати ще 2 млн спеціалістів із середньою технічною освітою. В країні налічується 700 тис. тих, хто займається науково-технічною творчістю. В розрахунку на душу населення за цим показником Україна переважає всі європейські країни.

Але якщо за кількісними показниками наша країна знаходиться в перших рядах цивілізованих країн, то за іншими складовими науково-технічного потенціалу — передові позиції у світовій науці, рівень фінансування наукових досліджень і їхня матеріально-технічна база, організація системи впровадження результатів науки у виробництво і, нарешті, професійний рівень кадрів, їхня кваліфікація — вона помітно відстає. Неадекватність показників економічного та науково-технічного розвитку України та розвинутих країн не може бути нездоланною перешкодою на шляху налагодження коопераційних зв'язків, хоча певною мірою є і стримуючим цей процес фактором.

Розвиток міжнародної науково-технічної кооперації України можливий у таких формах:

- запозичення досвіду та знань шляхом запрошення іноземних спеціалістів, а також підготовка й підвищення кваліфікації національних кадрів за кордоном;
- взаємодія у створенні, розширенні та забезпеченні нормальної діяльності навчальних закладів, науково-дослідних та консультативних центрів, у тому числі спільних;
- співробітництво у галузі науки й техніки при будівництві, модернізації та експлуатації підприємства й інших об'єктів виробничого призначення і соціальної інфраструктури;
- обмін технологіями, ліцензіями, конструкторськими і проектними матеріалами, сприяння їх використанню;
- співробітництво у збиранні, обробці та використанні науково-технічної й економічної інформації.

Найтісніші зв'язки в галузі науки й освіти Україна мала з Росією, а також деякими колишніми соціалістичними країнами Східної Європи. На жаль, в умовах розриву раніше існуючих державних, політичних та господарських зв'язків між ними, ослабло і співробітництво українських вузів і наукових закладів з відповідними науковими центрами вказаних країн, що, безумовно, підриває науково-технічний потенціал кожної з них.

З метою запобігання науково-технічного регресу як в окремих державах СНД, так і в Співдружності в цілому, необхідно терміново розробити і прийняти перспективну програму співробітництва в галузі науки, освіти й нових технологій та оформити її відповідною системою угод. На основі поділу праці, що склався в галузі наукових досліджень, можуть розвиватися коопераційні зв'язки, що дадуть можливість концентрувати засоби та інтелектуальні сили на тих напрямках науково-технічного прогресу, з яких Україна займає провідне місце у Співдружності, має висококваліфіковані наукові колективи й могутню виробничо-експериментальну базу. У межах Програми співробітництва слід визначити в кожному великому напрямі науки головну науково-дослідну організацію, яка координувала б і спрямовувала дослідження в даній галузі. До числа таких авторитетних центрів, що є лідерами вітчизняної науки, в Україні можна віднести Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона, Інститут надтвердих матеріалів, Інститут кібернетики ім. В.М. Глушкова, Миронівський НДІ пшениці ім. В.М. Ремесла та ін.

Науково-технічні колективи як в Україні, так і в інших країнах — членах СНД в умовах економічної кризи зазнають фінансових і кадрових труднощів, подолання яких можливе за рахунок крупних гарантійних замовлень на розробку новітніх технологій, високоефективних матеріалів, машин і устаткування, приладів, предметів народного споживання з відповідним фінансуванням. Багато з них могли б розробляти науково-технічні проекти не тільки для своєї країни, а й інших держав СНД, Східної Європи, Близького Сходу. Спільні науково-виробничі проекти можливі у машинобудівній, електротехнічній, нафтогазовій, лісопереробній, космічній, сільськогосподарській та інших галузях.

Доцільно було б створити міжнародний фонд підтримки вчених і сприяння науковим дослідженням у країнах СНД, який формувався б не тільки за рахунок окремих західних меценатів таких як Сорос, а й великих пайових внесків кожної країни та різних спонсорів — представника ділових і фінансових кіл, міжнародних організацій. Сьогодні в цьому є велика потреба,

оскільки нерівноцінні умови життя й праці в країнах СНД і Заходу призводять до масового «відпливу умів», що тягне за собою інтелектуальне виснаження нації.

Новим і перспективним напрямом міжнародного академічного співробітництва України стає зростаюча кооперація з індустріально розвинутими країнами, безсумнівними лідерами у сфері не тільки теоретичних досліджень, а й практичного використання наукових досягнень. Протягом останніх двох-трьох років здійснився справжній прорив у гуманітарній сфері відносин між Україною та державами далекого зарубіжжя як на Заході, так і на Сході. Десятки вузів, навчальних центрів, бізнес-шкіл, коледжів, училищ установили контакти і налагодили плідне співробітництво в навчальній, організаційно-методичній, науковій, фінансовій галузях з університетами і коледжами США, Канади, Німеччини, Франції, Швейцарії, Англії, Австралії, Японії, Китаю та ін. Із-за кордону в Україну по лінії міжвузівських зв'язків приїжджають уже сотні вчених різних спеціальностей для проведення лекцій, консультацій, відбувається обмін стажистами, аспірантами, студентами. Практикуються й інші форми наукового співробітництва — проведення міжнародних конференцій, симпозіумів, круглих столів; підготовка інтернаціональними колективами авторів підручників, монографій, проектів тощо.

Ще важливішу роль у забезпеченні життєво необхідних потреб України відіграє виробнича кооперація з іншими державами, яка в останні роки набула у світі стрімкої динаміки. Міжнародна практика свідчить, що коопераційні угоди доцільні та економічно обґрунтовані у трьох випадках; якщо в країні відсутня сировина чи інші матеріали, необхідні для виробництва даної продукції; якщо у структурі готової продукції частка зарубіжних поставок перевищує 50% ; якщо за технічними та експлуатаційними якостями виробу, що ввозяться за коопераційними поставками, кращі, ніж національні аналоги.

Основу економічної співдружності колишніх республік Союзу та їхню економічну інтеграцію становив поділ праці, тобто спеціалізація та кооперація республік на виробництві певних видів продукції, якими вони обмінювалися.

При цьому каналами міжреспубліканського обороту реалізувалося понад 20% валового національного продукту. Ця цифра навіть дещо вища, ніж у країнах Європейського Союзу, де аналогічний показник дорівнює 18%. Залишається фактом, якого не можна недооцінювати, що й нині країни колишнього Союзу мають певною мірою єдиний економічний простір й інтегровану економіку.

Виходячи із реального стану речей, слід зберегти і в майбутньому розвивати міжфірмові коопераційні зв'язки в тих галузях, в яких рівень інтеграції з Росією та іншими державами СНД найвищий. Це — машинобудування (енергетичне, хімічне, важке, електронне), авіа-, авто- та суднобудування, радіотехнічна і мікроелектронна промисловість. Більшість галузей машинобудування республіки на 50 і більше відсотків залежала від коопераційних поставок з інших республік.

Облік технологічних зв'язків і витрат на виробництво продукції на вивіз і відповідно економія проміжних виробів при ввозі продукції найвищого ступеня переробки є підставою для розрахунку показників народногосподарської ефективності продуктообмінної діяльності. За оцінками спеціалістів, економічні параметри вивезеної з України продукції гірші, ніж ввезеної, що потребує внесення певних корективів у систему коопераційних зв'язків. Таким чином, для забезпечення реального суверенітету України необхідна розробка нової схеми промислового та інвестиційного кооперування з республіками колишнього Союзу.

Виробничо-технічна кооперація може здійснюватися у трьох формах.

Перша — на ґрунті вже існуючої спеціалізації (потоварної, по-детальної, технологічної), зв'язки між підприємствами України та інших держав СНД перетворюються у міжфірмові, зберігши за наявності заінтересованості сторін взаємні зобов'язання, оформивши їх контрактами на відповідний період.

Друга — в тих випадках, коли виробництво має взаємодоповнюючий характер і підприємства різних країн являють собою нерозривні ланки технологічного ланцюжка, необхідно трансформувати їх у трансдержавні організаційно-господарські структури за типом ТНХ, де одне підприємство є головним, а решта — його філіалами і зв'язки між ними здійснюються у вигляді

внутрішньокорпораційних поставок.

Третя — спільні розробка, фінансування та реалізація наукових і виробничих програм, а також створення спільних підприємств у різних сферах економіки. В числі першочергових акцій у цьому напрямі слід здійснити заходи щодо розробки разом з Росією проектів у лісотехнічній та деревообробній галузях, розвідці та видобуванні нафти й газу, рибній промисловості, енергетиці, наукових дослідженнях, зокрема космічних. Частка України в цих проектах може бути представлена фінансовими ресурсами, кадрами, технологічним устаткуванням.

Що стосується участі України в коопераційному співробітництві із західними країнами, то його масштаби незначні. Таке становище зумовлено рядом причин: недооцінкою в минулому цієї форми ділового спілкування, невідпрацьованістю правових, організаційно-економічних і валютно-фінансових аспектів співробітництва, а також відсутністю глибокої заінтересованості західних підприємств щодо України.

Розвиток коопераційних зв'язків мусить спиратися на набутий у минулому досвід й апробовані форми. Однією з них є компенсаційні угоди, котрі були поширені у 70-80-ті роки ХХ ст. між колишнім СРСР і країнами Західної Європи й охоплювали різні галузі економіки. Доцільно відновити цю форму співробітництва і поширити її на відносини не тільки з розвинутими країнами, а й з тими, що розвиваються.

Важлива роль у системі сучасних міжнародних економічних відносин належить технологічному обміну. Він охоплює продаж ліцензій на різні види промислової власності, ноу-хау, надання інженерно-консультаційних послуг та ін. Запозичення прогресивних зарубіжних технологій — це ефективний спосіб у короткі строки здійснити поповнення виробничих фондів, піднести їх технічний рівень. Функцію експертизи іноземних технологій, їх розміщення на підприємствах республіки виконує створений урядовий орган — Національний центр з використання іноземної допомоги.

Нормальним середовищем для залучення й ефективного використання іноземних інвестицій є ринкова економіка з притаманними їй розвинутими

нормативно-правовими та економічними регуляторами й відповідною інфраструктурою. Таке середовище в Україні тільки формується. Тому, виходячи зі своїх стратегічних інтересів й адекватно оцінюючи зовнішні та внутрішні фактори, Україна повинна створювати штучний інвестиційний клімат, сприятливий для іноземних інвесторів.

Створення такого клімату відбувається в умовах поглиблення негативних тенденцій у розвитку національної економіки: скорочення фізичних обсягів виробництва; збільшення дефіциту товарів та послуг на споживчому ринку; згорання інвестиційної діяльності, різкого спаду темпів будівництва як промислових об'єктів, так і об'єктів соціально-культурного призначення, стійкого падіння продуктивності праці; величезного дефіциту бюджету.

Несприятливими є і фактори зовнішнього середовища:

жорстка регульованість основних ринків капіталу переважно на міжнародному та наднаціональному рівнях в умовах дефіциту вільного капіталу;

превалювання закритих ринків капіталів внаслідок поглиблення процесів транснаціоналізації;

значний зовнішній борг України, можливість його використання як інструмент утиску;

дискримінаційна політика деяких держав стосовно України; конкурентність інтересів України, країн СНД та східноєвропейських країн стосовно залучення іноземних інвестицій. Необхідними умовами залучення іноземних інвестицій є: політична стабільність; позитивне відношення до іноземних інвестицій; розробленість нормативно-правових регуляторів, їхня надійність і доступність, а також передбаченість можливих змін.

Важливим каналом іноземних інвестицій в економіку України є створення на її території спільних підприємств (СП). їх кількість на кінець 1995 р. складала 3,8 тис. Найбільше спільних підприємств створено з фірмами Німеччини, США, Польщі, Австрії, Болгарії, Угорщини. Розвиток широкої мережі СП із партнерами з різних країн має на меті вирішення як стратегічних завдань, так і короткострокових. До завдань перспективного характеру

відносяться: залучення іноземних інвестицій у ті сфери матеріального виробництва та інфраструктури, які їх гостро потребують; запозичення зарубіжного досвіду в галузі організації виробництва й управління ним; отримання передових технологій, ноу-хау, ліцензій, підвищення якості продукції; створення конкурентного середовища; підвищення кваліфікації персоналу, що працює на СП; розвиток експортно-орієнтованого сектора економіки і збільшення експорту продукції.

До числа поточних завдань, що їх намічалось вирішити з допомогою СП, відносяться:

часткова ліквідація дефіциту на споживчому ринку товарів та послуг;

залучення іноземної валюти в країну, а також її одержання завдяки нарощуванню експорту; збільшення високооплачуваних робочих місць. Аналіз хоча і не досить тривалого досвіду підприємницької та комерційної діяльності створених в Україні СП дає підстави сформулювати деякі загальні тенденції розвитку цього процесу, виявити окремі прорахунки й негативні моменти, окреслити існуючі проблеми.

Передусім слід визнати, що значного соціально-економічного ефекту від діяльності спільних підприємств у країні не одержано. Так, шляхом їх створення передбачалося досягти доступу до новітньої зарубіжної техніки, технології і менеджменту. Однак обсяги імпортованих знань досить скромні й не можуть істотно впливати на рівень технологічного розвитку країни. І не випадково, що в Україні за цей період не з'явилося скільки-небудь помітних новинок продукції, виготовленої за допомогою застосування сучасних технологічних процесів. Не може себе достатньою мірою проявити і зарубіжна система управління економічними структурами, оскільки СП функціонують у нестандартних кризових умовах.

Не відіграють СП істотної ролі і в наповненні внутрішнього ринку нашої країни промисловою продукцією, сировинними та продовольчими товарами. Численні СП, реалізуючи свою продукцію за кордоном, не прагнуть одержаний прибуток інвестувати в подальше розширення своїх підприємств в Україні чи диверсифікувати свій капітал в інші галузі господарства республіки, а значну

частину валюти залишають на своїх рахунках у зарубіжних банках.

В Україні відсутня концептуальна програма взаємозв'язку спільних підприємств з її народногосподарським комплексом, а також співвідношення цього виду діяльності з іншими формами спільного підприємництва і міжнародного співробітництва загалом. Незважаючи на те, що прийняті раніше державні акти та урядові рішення тією чи іншою мірою визначили багато юридичних і технічних аспектів цієї проблеми, конкретної системи заходів для адаптації СП до економіки України до цих пір немає. Але це і зрозуміло, оскільки до недавнього часу інші форми виробничої кооперації практично не розвивалися і жодна з них, будучи вирваною із загального контексту інтернаціоналізації виробництва і процесів світового усупільнення капіталу, не може бути достатньо стійкою й ефективною.

Запитання та завдання для обговорення

- 1. Чим викликана необхідність інтеграції економіки України в світове господарство?*
- 2. Які, на ваш погляд існують передумови для становлення України як процвітаючої незалежної держави?*
- 3. Які шляхи подолання енергетичної кризи в країні?*
- 4. Назвіть складові частини зовнішньоекономічного механізму нашої держави.*
- 5. З яких теоретичних положень та практичних заходів слід виходити розробляючи новий механізм зовнішньоекономічної діяльності?*
- 6. Назвіть основні форми міжнародного співробітництва України.*

The background of the slide is a light purple gradient. On the right side, there is a faint, semi-transparent image of a scale of justice, showing the vertical pillar and the horizontal beam with a weighing pan hanging from it.

*Короткий
словник
економічних
термінів*

A

АГРАРНІ ВІДНОСИНИ — економічні відносини, які виникають у процесі виробництва з приводу використання землі як головного засобу виробництва.

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО — підприємство, в яке вкладені кошти різних суб'єктів (держави, підприємств, фермерів), а також кошти різних верств населення, що купили акції цього товариства.

АКЦІЯ — цінний папір без встановленого строку, що засвідчує вкладення певного паю в статутний фонд акціонерного товариства. Дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь в управлінні акціонерним товариством, в розподілі майна при його ліквідації.

АКЦІОНЕРНІ ТОВАРИСТВА — організації, створені за угодою юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їхніх вкладів з метою здійснення господарської діяльності.

АМОРТИЗАЦІЯ — процес поступового перенесення вартості засобів праці у міру їх зносу на вироблений продукт і використання цієї вартості для наступного відтворення (заміщення, відновлення) засобів праці.

Б

БАНКНОТИ — кредитні знаки грошей, які випускаються емісійними банками для заміни грошей як засобу обігу та платежу.

БІЗНЕС-ПЛАН — аналітичний документ прогнозуючого характеру, змістом якого є всебічне обґрунтування діяльності підприємства.

БІРЖА — простий, але найефективніший інструмент оперативного реагування на зміни попиту споживачів, особливий ринок, на якому через посередників здійснюється оптова торгівля товарами, цінними паперами, валютою. Біржа — загальноекономічна категорія, надбання цивілізації в процесі розвитку товарно-грошових відносин.

БІРЖА ВАЛЮТНА — особливий ринок, на якому здійснюються операції купівлі-продажу іноземних валют, зливків та виробів з благородних металів, відбувається котирування валют.

БІРЖА ПРАЦІ — установа ринкової економіки, яка здійснює посередницьку місію між найманими працівниками та роботодавцями в процесі купівлі-продажу робочої сили.

БІРЖА ТОВАРНА — особливий ринок, на якому купуються і продаються великі партії якісно однорідних взаємозамінних товарів, без їх фактичного пред'явлення, але з наступною поставкою.

БІРЖА ФОНДОВА — установа, яка зосереджує попит та пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до законодавства України, статуту і правил.

БІРЖОВИЙ ТОВАР — товар, на посередницькій діяльності в реалізації якого спеціалізується товарна біржа.

БІРЖОВІ ОПЕРАЦІЇ: за готівку — обидва контрагенти домовляються при укладенні угоди про негайне виконання взятих зобов'язань; строкові угоди — термін виконання угод відкладається на визначений строк або з поставкою за повідомленням, операції на різницю угоди, розраховані на отримання додаткового доходу при зміні курсів чи цін; угоди з преміями — строкові угоди, в яких одному контрагенту за відповідну плату, що називається премією, надається право відмовитися від договору або його частини.

В

ВАЛОВИЙ ДОХІД — 1) реалізований чистий продукт: різниця між виручкою від реалізації продукції і поточними матеріальними затратами та амортизаційними відрахуваннями; 2) фонд оплати праці і чистий дохід підприємства.

ВАЛОВИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ — важливий економічний показник, який виражає сукупну вартість виготовлених кінцевих матеріальних, нематеріальних благ та наданих послуг. Включає вартість: а) спожитих населенням предметів споживання й послуг; б) державних закупок; в) капітальних вкладень; г) сальдо платіжного балансу.

ВАЛОВИЙ ПРОДУКТ ПІДПРИЄМСТВА — маса вироблених матеріальних благ і послуг у грошовому виразі за певний період (місяць, квартал, рік і т. д.).

ВИВІЗ КАПІТАЛУ — експорт капіталу в інші країни як приватними корпораціями, так і державою у вигляді надання міжнародних кредитів (вивіз позичкового капіталу) або шляхом будівництва за кордоном власних підприємств, а також придбання акцій уже діючих підприємств (вивіз підприємницького капіталу).

ВАЛОВИЙ СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ сума валової продукції всіх галузей матеріального виробництва.

ВАЛЮТА — в економічному розумінні вживається для визначення типу грошової системи, яка діє в даній країні (золотий, паперовий), а також грошової одиниці даної країни (карбованець, долар, гривня).

ВАЛЮТА ТВЕРДА — має стабільний або навіть зростаючий курс по відношенню до інших валют. У минулому твердість валют, тобто здатність не піддаватися інфляційним процесам, забезпечувалася золотим запасом та іншими коштовностями. В даний час основою стабільності валют є високоефективне виробництво, здатне забезпечити широкий асортимент високоякісних товарів, конвертованих на світовому ринку.

ВАРТІСТЬ — уречевлена в товарах праця; виражає відносини між товаровиробниками з приводу затрат їхньої праці на виробництво продуктів, котрими вони обмінюються як товарами.

ВАРТІСТЬ ДОДАТКОВА — вартість, створена працівником понад вартість його робочої сили і безкоштовно привласнена власником засобів виробництва.

ВАРТІСТЬ ТОВАРУ РОБОЧА СИЛА — сума вартості матеріальних і духовних благ, які необхідні для нормального відтворення робочої сили і робітника як особистості, а також утримання його сім'ї.

ВЕКСЕЛЬ — письмове боргове зобов'язання встановленої форми, яке дає його власнику (векселевласнику) беззастережне право після збігу визначеного часу вимагати з боржника сплати суми грошей.

ВЕЛИЧИНА ВАРТОСТІ ТОВАРУ — суспільно необхідні затрати праці на виробництво товару.

ВИРОБНИЧА ІНФРАСТРУКТУРА — комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво.

ВІДРЯДНА ОПЛАТА — передбачає залежність заробітку від кваліфікації працівника та кількості виготовленої продукції.

ВІДСОТОК — частина чистого продукту, створеного у виробництві і вираженого в грошах, яка сплачується власнику облігації за тимчасове користування коштами.

ВІДТВОРЕННЯ — постійне відновлення, безперервне повторення процесу виробництва. Розрізняють просте відтворення, якщо обсяг виробництва не змінюється, й розширене відтворення, коли масштаби виробництва збільшуються. Відтворення включає відтворення: а) сукупного суспільного продукту; б) робочої сили; в) виробничих відносин; г) природних ресурсів.

ВІДТВОРЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН — охоплює відносини власності на засоби виробництва, становище соціальних груп, трудових колективів, окремих працівників, організаційно-економічні зв'язки. На сучасному етапі відтворення виробничих відносин веде до розвитку товарно-грошових відносин на основі плюралізму форм власності, їх рівноправності й змагальності.

ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ — відновлення природних умов економічного зростання (родючості землі, лісових ресурсів, рибних запасів та ін.), збереження й облагородження середовища проживання людини.

ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ — безперервне відновлення та збереження працездатності працівників, зайнятих у народному господарстві, збільшення їх чисельності. У цьому процесі відбувається постійне відновлення і підвищення трудової кваліфікації людей, зростання їх загальноосвітнього і професійного рівня.

ВІДТВОРЕННЯ СУКУПНОГО СУСПІЛЬНОГО ПРОДУКТУ — відновлення всіх його частин за вартістю (фонду спожитих засобів виробництва, необхідного продукту, додаткового продукту) і за натуральною формою (засобів виробництва і предметів споживання). Типовим для ринкової економіки є розширене відтворення суспільного сукупного продукту, що означає його зростання за обсягом, поліпшення структури та якості.

ВЛАСНІСТЬ — відносини, що виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Включає такі групи відносин: 1) відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів; 2) відносини господарського використання майна; 3) економічні форми реалізації відносин власності.

ВЛАСНІСТЬ ДЕРЖАВНА — форма власності, за якої володарем засобів виробництва і його результатів виступає держава.

ВЛАСНІСТЬ КООПЕРАТИВНА — колективна власність кооперативів, їхніх об'єднань, що виникає на основі добровільного усупільнення РС членами всіх або частини належних їм засобів виробництва, а також грошових внесків (паїв) з наступним її розвитком за рахунок внутрішніх нагромаджень.

ВЛАСНІСТЬ ПРИВАТНА — економічні відносини, за яких окремі особи відносяться до умов і результатів виробництва як до своїх.

ВЛАСНІСТЬ СУСПІЛЬНА — система економічних відносин, що характеризується спільним привласненням засобів виробництва і створеного продукту.

Г

ГШЕРІНФЛЯЦІЯ — надвисока і вкрай небезпечна інфляція, що сягає трицифрового й більше числа, а її наслідки трагічно непередбачені.

ГРОШІ — загальний еквівалент, який виділився з ряду товарів у процесі розвитку мінової форми вартості і закріпився за золотом.

ГРОШІ КРЕДИТНІ — грошові знаки, що виникають на основі кредиту і виконують функції засобу обігу та засобу платежу.

ГРОШІ ПАПЕРОВІ — грошові знаки, замітники повноцінних грошей, які є знаками вартості.

ГРОШОВА РЕФОРМА — повна або часткова зміна грошової системи, що виражається в заміні одних грошових знаків іншими. Скорочення грошової маси в обігу може мати тимчасовий характер, якщо не здійснити радикалі.)і економічні реформи, не припинити гонку озброєнь, не усунути дефіцит державного бюджету, не зруйнувати затратний механізм господарювання та не ліквідувати безгосподарність.

ГРОШОВИЙ ОБІГ — безперервний рух грошей у сфері обігу та їх функціонування як засобу обігу й платежу.

Д

ДЕВАЛЬВАЦІЯ — така реформи грошового обігу, яка проводиться шляхом законодавчого зменшення металевого вмісту грошової одиниці або пониження курсу валюти даної країни по відношенню до ціни на золото, коштовності чи до конвертованих валют.

ДЕПОРТ — біржова угода на строк, що укладається спекулянтами, які грають на пониження з метою отримання курсової різниці.

ДЕРЖАВНЕ СТРАХУВАННЯ — економічні відносини, які виникають між державою, підприємствами, організаціями й громадянами в процесі формування й розподілу страхового фонду для відшкодування втрат і надання матеріальної допомоги.

ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ — система грошових відносин, яка виникає між державою, з одного боку, і підприємствами, організаціями та населенням — з іншого, з метою формування та використання централізованого фонду державних грошових ресурсів для задоволення потреб.

ДЕФЛЯЦІЯ — протилежний інфляції процес зменшення кількості паперових грошей в обігу шляхом здійснення комплексу заходів для оздоровлення економіки й фінансів, що виражаються в реформі податкової системи, скороченні обсягів кредитів тощо.

ДИВІДЕНД — частина прибутку акціонерного товариства, яка розподіляється серед акціонерів пропорційно їх вкладеному капіталу. Дохід,

що виплачується за акцією.

ДОСКОНАЛА (ЧИСТА) КОНКУРЕНЦІЯ — умови ринку, на якому існує безліч покупців і продавців, однорідність продукції, що продається, ґрунтовне знання агентами господарської діяльності, її характеристик, вільний доступ фірм на ринок.

Е

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ — сучасний етап інтернаціоналізації господарського життя, який передбачає міждержавне регулювання економічних процесів, поступове формування єдиного регіонального народногосподарського комплексу, усунення адміністративних та економічних бар'єрів на шляху вільного пересування товарів, робочої сили і фінансових ресурсів у межах регіону, зближення внутрішніх економічних умов у державах, які беруть участь в інтеграційних об'єднаннях.

ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ — узагальнююче поняття, яке виражає істотні сторони економічних явищ і процесів, відбиває глибинні процеси економічного розвитку.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗАКОН — стійкий, істотний, причиново-наслідковий зв'язок і взаємозалежність у явищах і процесах економічного життя.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗАКОН НАГРОМАДЖЕННЯ — закон, згідно з яким необхідність зростання життєвого рівня населення об'єктивно обумовлює зростання обсягу із якості національного багатства на основі нагромадження.

Формами прояву цього закону є взаємозв'язок величини виробничого нагромадження і розмірів споживання населення, безперервне зростання й удосконалення функціонуючих виробничих фондів, збільшення кількості зайнятих працівників та вдосконалення структури сукупного працівника, примноження національного багатства, підвищення життєвого рівня населення.

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ — ступінь зміни попиту на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї.

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПРОПОЗИЦІЇ — ступінь зміни пропозиції на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї.

ЕМІТЕНТ — юридична або фізична особа, яка випускає цінні папери й зобов'язується суворо виконувати обов'язки, що випливають з умов їх випуску (дивіденд, відсоток).

ЕФЕКТИВНІСТЬ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ — відношення між приростом національного доходу і капітальними вкладеннями.

З

ЗАГАЛЬНІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ — сукупність форм і методів господарювання, що характерні для всіх галузей народного господарства, тобто для економіки в цілому.

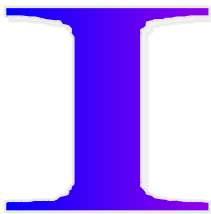
ЗАРОБІТНА ПЛАТА — об'єктивно необхідний для відтворення робочої

сили та ефективного функціонування виробництва обсяг вираженої в грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівню розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці трудящих. Це — не дохід, а витрата підприємства на відтворення трудових ресурсів на суспільно необхідному рівні.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПОГОДИННА — зарплата, що залежить від кваліфікації робітника і фактично відпрацьованого часу.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА РЕАЛЬНА — показує, яку сукупність матеріальних та духовних благ і послуг можна придбати за номінальну заробітну плату.

ЗАСОБИ ВИРОБНИЦТВА — предмети й засоби праці.



ІНВЕСТОРИ — юридичні й фізичні особи, що купують акції.

ІНТЕНСИВНИЙ ТИП ВІДТВОРЕННЯ — зростання виробництва за рахунок підвищення його ефективності на базі використання досягнень НТП.

ІНТЕНСИВНІСТЬ ПРАЦІ — наповненість, насиченість одиниці робочого часу працею.

ІНФЛЯЦІЯ ГАЛОПУЮЧА — загрозово стрімке і некероване

зростання цін, знецінення грошей, розлад економічних зв'язків, стагнація виробництва, масове зубожіння населення.

ІНФЛЯЦІЯ ПОВЗУЧА — інфляція, що проявляється в плавному зростанні цін, але не більше; як 5% щорічно.

ІНФЛЯЦІЯ — процес переповнення каналів грошового обігу масою надлишкових грошей, що веде до їх знецінення та додаткового перерозподілу національного доходу й національного багатства на шкоду переважної більшості населення.

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ — система державних і громадських інститутів (організацій і установ), технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їх ефективну взаємодію.

ІНФРАСТРУКТУРА СОЦІАЛЬНА — нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства.

К

КАЗНАЧЕЙСЬКІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ — цінні папери, які засвідчують внесення їх власниками грошових коштів до бюджету та право на отримання фіксованого доходу.

КАПІТАЛ ЗМІННИЙ — частина капіталу, що витрачається на купівлю робочої сили.

КАПІТАЛ ПОСТІЙНИЙ — суспільна форма засобів виробництва.

КАПІТАЛЬНІ ВКЛАДЕННЯ — затрати на створення нових, а також на розширення, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних фондів народного господарства. Джерелами фінансування капітальних вкладень є кошти державного бюджету, прибуток і амортизаційний фонд підприємства, кредити банків.

КІНЦЕВИЙ СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ — вартість готової до споживання продукції (предметів споживання і засобів праці).

КЛІРИНГ БАНКІВСЬКИЙ — зумовлює розрахунки між банками лише в обсязі різниці між сумами платежів та надходжень грошей.

КЛІРИНГ ВАЛЮТНИЙ — визначає порядок безготівкових міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельні та інші економічні зв'язки між державами клірингової системи. Реалізується шляхом відкриття емісійними банками країн-учасниць спеціальних рахунків. Якщо в кліринговій системі беруть участь країни з неконвертованими валютами, то сальдо заборгованості оформляється як кредит і погашається наступними товарними поставками. У разі клірингу з конвертованим сальдо заборгованість погашається за домовленістю вільно конвертованою валютою або товарами.

КЛІРИНГОВА СИСТЕМА — система внутрішніх та міжнародних безготівкових розрахунків за поставлені товари й надані послуги та інші операції, які базуються на заліку взаємних вимог і зобов'язань.

КОНВЕРТОВАНІСТЬ — гарантована здатність національної грошової одиниці обертатися. Конвертованість, з економічної точки зору, означає

свободу будь-якої юридичної або фізичної особи брати участь у зовнішньоекономічній діяльності, право вільно купувати, продавати або обмінювати національну валюту на іноземну за існуючим курсом без будь-яких обмежень чи прямого втручання держави.

КОНВЕРТОВАНІСТЬ ВНУТРІШНЯ — відсутність обмежень у використанні заробленої валюти, привнесення в народне господарство елементів іноземної конкуренції, переборення замкненості національної економіки, збалансування товарно-грошової маси на внутрішньому ринку і наближення структури внутрішніх цін до світових показників.

КОНВЕРТОВАНІСТЬ ЗОВНІШНЯ — здатність національної валюти вільно обертатися в будь-яку іноземну валюту і в широкий асортимент товарів та майна.

КОНВЕРТОВАНІСТЬ ПОВНА — означає відсутність будь-яких обмежень у поточних і фінансових операціях. Часткова конвертованість свідчить про збереження тих чи інших обмежень.

КОНКУРЕНЦІЯ — процес суперництва між товаровиробниками, постачальниками і покупцями товарів за найвигідніших умов їх виробництва та реалізації.

КОНТРОЛЬНИЙ ПАКЕТ АКЦІЙ — певна кількість акцій, яка забезпечує більшість голосів на зборах акціонерів.

КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ — фіксація існуючої ситуації, що склалася на ринку, і визначення цілей маркетингової діяльності підприємства в перспективі.

КООПЕРАТИВ — добровільне об'єднання громадян для спільного ведення господарської й іншої діяльності.

КООПЕРАТИВНІ ЦІНИ — ціни, які: а) встановлюються кооперативом самостійно; б) визначаються за домовленістю зі споживачем; в) установлюються централізовано державними органами; г) роздрібні ціни.

КРЕДИТ — система економічних відносин, спрямована на мобілізацію тимчасово вільних коштів і передачу їх на потреби розширеного відтворення.

КУРС АКЦІЇ — ціна, за якою акція продається.

Л

ЛІЗИНГ — форма економічних відносин, яка реалізується через придбання у виробника орендодавцем за проханням орендаря майна на умовах купівлі-продажу й одержання цього майна орендарем від орендодавця у виключне користування на певний строк.

М

МАРКЕТИНГ — комплекс взаємопов'язаних форм і методів господарювання в умовах цивілізованої ринкової економіки, що охоплює всі стадії руху товарів, починаючи з вивчення потреб, попиту, виробництва виробів і надання різних послуг, доведення їх до кінцевого споживача і закінчуючи організацією після продажного обслуговування (аж до утилізації).

МАРКЕТИНГОВЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ — визначення об'єктивних економічних тенденцій його розвитку, попиту, пропозиції, ціни, стану конкуренції тощо.

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ — довгострокове (перспективне) планування і прогнозування, що спирається на дослідження ринку, товару і покупців; використання комплексних методів формування попиту і стимулювання збуту, орієнтація на товари «ринкових новинок», які задовольняють вимоги потенційних покупців.

МАСШТАБ ЦІН — маса золота, яка міститься в грошовій одиниці та її складових частинах.

МЕНЕДЖЕР — професійний управляючий, головне завдання якого координація, організація діяльності колективів на основі врахування вимог об'єктивних законів і закономірностей, тобто управління на науковій основі.

МЕНЕДЖМЕНТ — сукупність принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом, спрямованих на досягнення цілей підприємства.

МЕТОД НУЛІФІКАЦІЇ ВАЛЮТ — проголошення знецінених паперових грошей недійсними, супроводжуване їх вилученням з обігу й поверненням до повноцінних металевих грошей. Нині нуліфікація означає заміну в обігу знеціненої грошової одиниці на більш стабільну за відповідним курсом.

Методами використання закону нагромадження є регулювання капітальних вкладень, забезпечення їхньої ефективності, використання всіх факторів, що визначають розміри нагромадження.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ — конкретні способи досягнення цілей.

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ — переміщення працездатного населення за межі країн його походження, яке викликається причинами економічного характеру.

МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ — форма організації управління, орієнтованого на споживача в умовах ринкової економіки з урахуванням економічного середовища в світі, інтернаціоналізації світового господарства, зміни співвідношення між різними країнами та особливостей зовнішньоекономічних відносин.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ — система господарських відносин між різними країнами світу, яка включає міжнародне науково-технічне і виробниче співробітництво, вивіз капіталу і міжнародний кредит, світову торгівлю, міжнародну міграцію робочої сили і міжнародні валютні відносини.

МІНІМАЛЬНИЙ СПОЖИВЧИЙ БЮДЖЕТ — це комплексний показник, який виражає рівень споживання, нормативно достатній для відтворення життєдіяльності людини.

МІНОВА ВАРТІСТЬ — кількісна пропорція, в якій споживні вартості одного роду обмінюються на споживчі вартості іншого роду; форма вартості товару.

МОНОПОЛІСТИЧНА КОНКУРЕНЦІЯ — умови ринку, які передбачають диференціацію продукту, пов'язану або з особливостями самого продукту (якість, марка, упаковка), або з місцезнаходженням продавців чи з особливими послугами, що супроводжують продаж товару.

МОРАЛЬНИЙ ЗНОС — втрата засобами праці частини вартості через конструктивне старіння, винайдення нових засобів праці незалежно від фізичного зносу.

МОТИВ — свідоме бажання людини діяти у певному напрямі, яке виникає під впливом зовнішніх обставин (стимулів), пов'язаних з потребами.

Н

НАГРОМАДЖЕННЯ — використання частини національного доходу на збільшення основних і оборотних фондів, а також страхових запасів. Розширення та якісне вдосконалення основних фондів сфери матеріального виробництва становить виробниче нагромадження; розширення, реконструкція, оновлення житлового фонду, лікарень, навчальних закладів, об'єктів культури, спорту, науки — невиробниче нагромадження.

НАТУРАЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО — господарство, в якому продукти праці призначаються для задоволення власних потреб безпосередніх виробників життєвих благ, для внутрішньогосподарського споживання.

НАЦІОНАЛЬНЕ БАГАТСТВО — вся сума матеріальних і духовних благ, які є в розпорядженні суспільства.

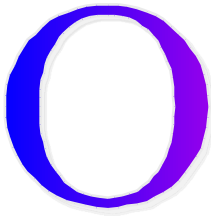
НЕВИРОБНИЧА СФЕРА — армія, міліція, держапарат, партапарат, апарат громадських рухів.

НОРМА АМОРТИЗАЦІЇ — відношення річного обсягу амортизаційних відрахувань до середньорічної вартості основних фондів, виражене у відсотках.

НОРМА ДОДАТКОВОЇ ВАРТОСТІ — ступінь експлуатації, відношення маси додаткової вартості до величини змінного капіталу.

НОРМА НАГРОМАДЖЕННЯ — відношення коштів, що

спрямовуються на нагромадження, до всього додаткового продукту.



ОБЛІГАЦІЯ — цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу-в передбачений у ньому строк з виплатою фіксованого відсотка.

ОЛІГОПОЛІСТИЧНА КОНКУРЕНЦІЯ — умови ринку, на якому однорідну продукцію (або близькі субститути) продають декілька (два-три) продавців.

ОПЦІОН (лат. *optionis* — вибір) — привілей, який купують, сплативши певну суму грошей, на отримання товару по заздалегідь встановленій ціні протягом певного строку.

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ — сукупність певним чином пов'язаних між собою відносинами підлеглості управлінських ланок.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ — господарський механізм, за допомогою якого здійснюється організація й управління народним господарством.

ОРГАНІЗАЦІЯ — група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення певної мети або цілей.

ОРЕНДА — форма відносин між власником, який безпосередньо не веде господарство на даному державному підприємстві (організації), і юридично вільним та економічно самостійним суб'єктом підприємцем, якому власник (орендодавець) передає за орендну плату майно на основі договору у строкове платне володіння і користування.

ОРЕНДНА ПЛАТА — економічна форма доходу орендодавця-власника за передане майно у строкове платне володіння і користування.

ОСНОВНЕ ВИРОБНИЦТВО — галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання і засоби виробництва.

ОЩАДНИЙ СЕРТИФІКАТ — цінний папір, письмове свідоцтво банку депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на отримання після закінчення встановленого строку депозиту і відсотків по ньому.

П

ПАДАЮЧА ВАЛЮТА — знецінена валюта у порівнянні з номіналом з одного боку, й у відношенні до інших стабільних валют — з іншого.

ПАРИТЕТ ВАЛЮТНИЙ — ринкове співвідношення між валютами різних країн, яке відповідає металевому вмісту їх грошових одиниць.

ПАРИТЕТ МОНЕТНИЙ — співвідношення вагової кількості чистого золота чи срібла порівнюваних між собою монетно-грошових одиниць.

ПІДПРИЄМНИЦТВО — самостійна ініціатива, систематична на власний ризик діяльність щодо виробництва продукції, виконання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку.

ПІДПРИЄМСТВО ІНДИВІДУАЛЬНЕ — підприємство, засноване на власності окремої особи та виключно її праці.

ПІДПРИЄМСТВО СІМЕЙНЕ — підприємство, що засноване на власності та праці членів однієї сім'ї, які проживають разом.

ПІДПРИЄМЕЦЬ — суб'єкт пошуку і реалізації нових можливостей у генеруванні та освоєнні новаторських ідей, розробці якісних продуктів і технологій, здійсненні нововведень і опануванні перспективними факторами розвитку, знаходженні нових способів обслуговування споживачів, пошуку нових сфер прикладання капіталу.

ПЛАНУВАННЯ — управлінський процес визначення цілей підприємства і засобів їх досягнення, створення і підтримки відповідності між ними.

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС — співвідношення між платежами держави за кордоном і валютними надходженнями з-за кордону за певний проміжок часу: він має активне сальдо, якщо валютні надходження перевищують платежі за кордоном, і зводиться з дефіцитом, якщо платежі за кордон перевищують валютні надходження з-за кордону.

ПОПИТ — потреба, забезпечена грошима.

ПОФАЗНА СТРУКТУРА СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА — це

власне виробництво, розподіл, обмін і споживання.

ПРАЦЯ — цілеспрямована, свідома діяльність людини, направлена на створення матеріальних і духовних благ, а також інша діяльність, зумовлена суспільними потребами.

ПРАЦЯ АБСТРАКТНА — затрати робочої сили взагалі безвідносно до її конкретної форми, прирівняна суспільна праця, що створює вартість товару,

ПРАЦЯ КОНКРЕТНА — праця конкретного виробника, результатом якої є конкретна споживна вартість.

ПРАЦЯ ПРИВАТНА — праця відокремленого і незалежного товаровиробника, внаслідок чого його конкретна праця виступає як безпосередньо приватна.

ПРАЦЯ СУСПІЛЬНА — прихована відокремлена праця товаровиробників у сфері виробництва, яка виявляється лише на ринку, де товари обмінюються, тобто коли конкретні види праці зводяться до абстрактної.

ПРИБУТОК — конкретна форма тієї частини чистого доходу, яка реалізується і з самого початку надходить на державне підприємство у вигляді різниці між суспільно необхідними затратами, які фіксуються в оптовій ціні, та індивідуальними фактичними витратами виробництва (точніше собівартістю).

ПРИВАТИЗАЦІЙНІ ЦІННІ ПАПЕРИ — приватизаційні майнові сертифікати, житлові чеки та земельні бони. Це — види державних цінних паперів, що засвідчують право їхнього власника на безоплатне одержання у

процесі приватизації частини майна державних підприємств, державного житлового фонду та земельного фонду.

ПРИВАТИЗАЦІЯ — процес придбання у власність громадян усіх або частини акцій (паїв) акціонерних товариств, інших господарських товариств, а також підприємств, заснованих на державній або колективній власності.

ПРИВЛАСНЕННЯ — система економічних зв'язків між людьми, які встановлюють їх відношення „о певних речей як до своїх.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ — основні засади, які притаманні всім компонентам системи управління в процесі їх функціонування на всіх етапах її розвитку.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ — на кожному етапі розвитку суспільства — ті галузі господарства, яким надається перевага в капітальних вкладеннях. На сучасному етапі особливо пріоритетними є галузі виробництва, що створюють предмети для особистого споживання.

ПРОДУКТ ДОДАТКОВИЙ — надлишок над необхідним продуктом.

ПРОДУКТ НЕОБХІДНИЙ — частина чистого продукту, що необхідна для належного відтворення робочої сили трудящих, зайнятих продуктивною працею. На його основі формується фонд особистого споживання, або так званий фонд життєвих засобів.

ПРОДУКТИВНІ СИЛИ — засоби виробництва і трудові ресурси, що їх використовують у виробництві.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ — затрати конкретної праці на одиницю виготовленого продукту; результативність, ефективність праці.

ПРОПОЗИЦІЯ — сукупність товарів, які представлені на ринку.

Р

РЕВАЛОРИЗАЦІЯ ВАЛЮТИ — процес відновлення до інфляційної вартості паперових грошей. Ревалоризація внаслідок здійснення комплексу фінансових та економічних заходів завершується реставрацією валюти.

РЕНТА — економічна форма реалізації земельної власності; частина прибутку, яка виступає в формі плати за право користуватися землею.

РЕПОРТ — продаж цінних паперів на певний строк банку з правом викупу їх після певного строку за більш високим курсом.

РЕСТАВРАЦІЯ ВАЛЮТИ — відношення обміну паперових грошей на золото за номінальною їхньою вартістю; нині — відновлення до інфляційної сили та курсу валюти по відношенню до інших вільно конвертованих валют.

РЕСУРСИ — основні елементи економічного потенціалу, якими розпоряджається країна. Поділяються на матеріальні, фінансові, трудові, природні.

РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ — механізм взаємозв'язку та взаємодії

основних елементів ринку: попиту, пропозиції й ціни.

РИНОК — спосіб організації економічного життя, сфера товарного обігу, місце, де здійснюється купівля-продаж; сукупність економічних відносин у сфері обміну між усіма виробниками і споживачами, покупцями і продавцями даного товару.

РИНОК ВІЛЬНИЙ — ринок з великою кількістю виробників однорідної продукції, необмеженою інформацією стосовно продуцентів, споживачів, посередників, якості продукції. Ціни тут встановлюються під впливом попиту й пропозиції.

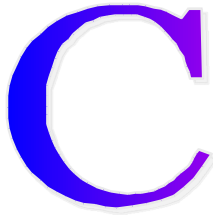
РИНОК МОНОПОЛІЗОВАНИЙ — ринок, на якому діє незначна кількість виробників певного товару, застосовується його диференціація, існує дефіцит необхідної інформації, ускладнений доступ до ресурсів.

РИНОК РЕГУЛЬОВАНИЙ — ринок, який контролюється і регулюється державою за допомогою спеціальних заходів.

РІШЕННЯ — вольовий акт вибору мети дій і засобів її досягнення окремою людиною, колективом, основний результат управлінської діяльності.

РОБОЧА СИЛА — здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ.

РОЗДЕРЖАВЛЕННЯ — перетворення державних підприємств у такі, що засновані на інших (недержавних) формах власності.



СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО — сукупність національних економік і особливої сфери суспільно-виробничих зв'язків, які виходять за територіальні межі окремих країн — міжнародних економічних відносин. Процес формування світового господарства закінчився наприкінці XIX ст., коли переважаючими у системі міжнародних економічних відносин замість торгових стали виробничі зв'язки, які базуються на вивозі капіталу.

СВІТОВИЙ РИНОК — сфера торгових відносин між різними державами, пов'язаних між собою міжнародним поділом праці. На ньому діє особлива система світових цін, що формуються на основі інтернаціональної вартості.

СЕГМЕНТ РИНКУ — сукупність споживачів, що однаково реагують на певний набір збуджуючих стимулів маркетингу.

СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ — процес розбивки споживачів на групи на основі відмінностей в потребах, характеристиках і поведінці.

СОБІВАРТІСТЬ — виражені у грошовій формі поточні затрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ — суспільно-економічні стосунки, що виникають між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних і духовних благ.

СПЕКУЛЯЦІЯ — біржові угоди купівлі-продажу цінних паперів з метою отримання курсової різниці.

СПОЖИВНА ВАРТІСТЬ — корисність речі-товару, завдяки якій задовольняється та чи інша потреба людини.

СПОЖИВНА ВАРТІСТЬ ТОВАРУ РОБОЧА СИЛА — здатність робітника створювати додаткову вартість.

СТАТУТНИЙ ФОНД БІРЖІ — сукупність коштів, неподільні фонди (земля, нерухомість, обладнання тощо), які є основою стабільної незалежної підприємницької діяльності біржі і не підлягають продажу, вживаються в натуральній формі, а їхня вартість частинами переноситься в активи біржового товариства.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ — розробка маркетингових завдань підприємства на тривалу перспективу (3—5 років).

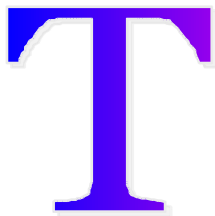
СТРАТЕГІЯ — узагальнена модель дій, які необхідно здійснити, щоб досягти поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів.

СТРАТЕГІЯ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ — орієнтація його організації на довгострокові оцінки кон'юнктури попиту і пропозиції та номенклатури товарів.

СТРУКТУРА ПІДПРИЄМСТВА — внутрішня його будова, певне співвідношення і форми взаємозв'язку складових елементів, що визначають життєдіяльність підприємства.

СУСПІЛЬНІ ФОНДИ СПОЖИВАННЯ — фонди, за допомогою яких реалізується частина необхідного продукту і забезпечується (повністю або частково) задоволення потреб в освіті, культурі, охороні здоров'я, утриманні непрацевдатних членів суспільства.

СУСПІЛЬНО НЕОБХІДНИЙ РОБОЧИЙ ЧАС — час, обумовлений суспільно нормальними умовами виробництва та середнім у даному суспільстві рівнем уміння, кваліфікації, продуктивності та інтенсивності праці, визначає величину вартості товару.



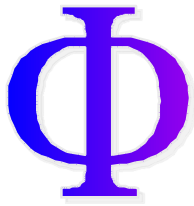
ТАКТИКА МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ — орієнтація його організації (в найближчі 1 — 5 років) шляхом розробки принципів товаропропонування, реклами, стимулювання, продажу відповідно до життєвого циклу товару, вихід на ринок (сегмент) нового товару.

ТАРИФНА СИСТЕМА — включає тарифно-кваліфікаційні довідники, що містять характеристику робіт і вимоги щодо знань і вміння їх виконавців, тарифну сітку з порозрядними тарифними коефіцієнтами, які показують відмінність оплати кожного розряду порівняно з першим, і тарифну ставку першого розряду.

ТЕХНІЧНА БУДОВА ВИРОБНИЦТВА — кількість засобів виробництва, що використовуються одним робітником.

ТОВАР — зовнішній предмет, продукт праці й природи, річ, що задовольняє завдяки своїм властивостям певні потреби людини й призначена для обміну шляхом купівлі-продажу на ринку.

ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО — виробництво, в якому продукти праці призначаються не для власного споживання, а для обміну через ринок шляхом купівлі-продажу.



ФІНАНСИ — сукупність економічних відносин з приводу утворення (акumuляції) та використання фондів грошових коштів для задоволення потреб розширеного відтворення.

ФІНАНСИ ДЕРЖАВИ — система грошових фондів, які має держава і які спрямовує на фінансове забезпечення своїх функцій: на управління, оборону, соціальні гарантії, охорону навколишнього середовища.

ФІНАНСИ НАСЕЛЕННЯ — грошові фонди, які утворюються у населення країни з надходжень, отриманих від трудової, господарської та іншої діяльності і які спрямовуються на примноження їхньої власності та підвищення добробуту.

ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ — система економічних відносин, яка пов'язана з формуванням і розподілом грошових доходів та нагромаджень, утворенням і використанням фондів грошових коштів, за допомогою яких забезпечуються поточна господарська діяльність,

виробничий та соціальний розвиток.

ФОНДОВА БІРЖА — установа, яка створена для забезпечення сприятливих умов вільної купівлі-продажу цінних паперів за ринковими цінами на регулярній та упорядкованій основі.

ФОНДОВІДДАЧА — відношення вартості продукту до основних виробничих фондів. Вона виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих фондів. Нерідко її розраховують як відношення валового продукту до всіх виробничих фондів.

ФОРВАРДНІ УГОДИ — угоди із зобов'язанням поставити товари в майбутньому.

Ф'ЮЧЕРСНІ (ТЕРМІНОВІ) УГОДИ — угоди із зобов'язанням поставити товар, заздалегідь обумовлений за всіма параметрами, який буде вироблений у майбутньому.

Ф'ЮЧЕРСНІ БІРЖІ — біржі, на яких здійснюються спекулятивні угоди, в результаті яких поставки товарів не відбувається, але ліквідуються контракти і проводяться розрахунки між брокерами на основі різниці цін.

Ц

ЦІНА — грошова форма виразу вартості товару.

ЦІНА ПОПИТУ — гранично максимальна ціна, за якою покупці ще згодні брати товар.

ЦІНА ПРОПОЗИЦІЇ — гранично мінімальна ціна, за яку продавці ще готові пропонувати свій товар.

ЦІНА РІВНОВАГИ — ціна, за якою попит дорівнює пропозиції.

ЦІННІ ПАПЕРИ — це грошові документи, що засвідчують право володіння або відносин позики, визначають взаємовідносини між особою, яка їх випустила, та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають із цих документів, іншим особам.

Ч

ЧЕКИ — письмовий наказ власника поточного рахунку в банку про виплату зазначеної суми чекодержателю або про переведення її на рахунок.

ЧИСТИЙ ДОХІД — різниця між вартістю продукції за цінами її реалізації і повною собівартістю.

ЧИСТИЙ ПРОДУКТ — 1) різниця між вартістю валового продукту підприємства і вартістю засобів виробництва, яка перенесена на вироблений продукт; 2) вартість предметів споживання, що призначені для задоволення особистих потреб працюючих на підприємстві, а також частково засобів виробництва, які використовуються для нагромадження; 3) продукт живої праці, втіленої у даному році на необхідний та додатковий продукт.

ЧИСТИЙ ПРОДУКТ — продукт, який залишається після відрахування з валового національного продукту вартості засобів праці, що надходить для відшкодування їх зношеної частини.



СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Базлер У., Сабов З., Хайнрих Й., Кох В. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. — СПб.: Питер, 2000.
2. Бережной В.М. Введение в теорию рыночной экономики. — Х.: Прапор, 1997.
3. Білик В.О. Основи економічної теорії. — К.: Академпрес, 1994.
4. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. Курс лекций для студентов высших учебных заведений. — М.: Знание, 1996.
5. Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І. Основи економічної теорії. — К.: Вища школа, 1995.
6. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, А.В. Печникова и др.; Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. — М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1999.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1990.
8. Кривцов А.С. Предпринимательство как тип хозяйствования. — Х.: Прапор, 1995.
9. Кривцов А.С., Бережной В.М. Теоретические основы современной экономики. — Х.: Прапор, 1997.
10. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Разберга. — М.: ИНФРА-М, 1997.
11. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. — В 2 т. — М.: Республика, 1992.
12. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. проф. Мочерного С.В. — Тернопіль: АТ «Тарнекс», 1993.
13. Основи економічної теорії: Підручник: У 2 кн. / За ред. Ю.В. Ніколенка. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Либідь, 1998.
14. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Каніщенко та ін.; За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. — К.: Вища школа, 1994.
15. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. проф. В.М. Власовой. — М.: Наука, 1995.
16. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Основы экономической теории. — М.: Экономика, 1995.
17. Современная экономика. Общедоступный учебный курс. — Ростов-на-Дону: Феникс, 1995.
18. Україна: підсумки (соціально-економічного розвитку та погляд у майбутнє. Виступ Президента України Л.Д. Кучми на науковій конференції 16 листопада 2000 року. — Урядовий кур'єр, 2000, 18 листопада, №215.
19. Уткин Е.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. — М.: ЭКМОС, 1997.
20. Харвей Дж. Постигаем экономику / Пер. с англ.; Под ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997.
21. Экономическая теория. Задачи, политические схемы, методические материалы: Учебник для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. — СПб.: Питер, 1999.

