

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
“Харківський авіаційний інститут”

Ю.О. Гаркуша, І.Ю. Тур, Г.М. Шведова

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2011

УДК 330. 101 (075. 8)
Г 20

Під загальною редакцією проф. Я.В. Сафронова

Рецензенти: канд. екон. наук, доц. Т.М. Парцирна,
канд. екон. наук, доц. М.В. Мартиненко

Гаркуша, Ю.О.

Г 20 Політична економія [Текст]: навч. посіб. / Ю.О. Гаркуша, І.Ю. Тур, Г.М. Шведова. – Х.: Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є. Жуковського «Харк. авіац. ін-т», 2011. – 152 с.

Навчальний посібник написано згідно з нормативною програмою дисципліни «Політична економія». Дотримуючись міністерської програми з курсу політичної економії, автори прагнули показати зв'язок економічних законів, категорій і понять, що вивчаються, з реальною дійсністю, економічною політикою і практикою господарювання в сучасних умовах. Розглянуто закономірності підприємництва в різних сферах національної економіки та походження доходів від підприємницької діяльності. Розкрито необхідність та умови макроекономічної рівноваги в суспільстві та причини її порушення. Висвітлено роль держави в регулюванні ринкової економіки. Проаналізовано тенденції розвитку світового господарства.

Для студентів вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації, де вивчають політичну економію, а також для всіх, хто цікавиться економічною теорією і проблемами ринкового реформування господарства України.

Бібліогр.: 9 назв

УДК 330. 101 (075. 8)

© Ю.О. Гаркуша, І.Ю. Тур,
Г.М. Шведова, 2011

© Національний аерокосмічний
університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут», 2011

Передмова

Політична економія як фундаментальна наука безперервно розвивається: формуються нові наукові школи та напрямки досліджень, набувають логічної довершеності економічні концепції. Особливо якісних змін зазнають теоретичні дослідження економічного життя суспільства на етапі трансформаційних перетворень, оскільки виникають потреби не лише у теоретичному осмисленні нових реалій, а й у необхідності підготувати суб'єктів господарювання, суспільство в цілому до нових умов економічної співпраці.

Поглиблене розуміння природи суб'єкта економічної діяльності поступово формує нову предметну сферу політичної економії, зумовлену реальною тенденцією зміщення пріоритетів – з багатства економічного на багатство соціальне, гуманістичне. Провідною складовою цього багатства постає людина як особистість і як найвища цінність. Усе це спричиняє розширення проблематики економічних досліджень на основі виокремлення людського капіталу як визначального фактора та результату розвитку соціально-економічних систем.

Провідна роль у формуванні нового економічного мислення і здобуття знань належить теоретичним економічним наукам, зокрема політичній економії.

Пропонований читачам навчальний посібник підготовлено колективом авторів. Він вирізняється глибиною аналізу, різноманітністю теоретичних проблем, логічною послідовністю та концентрованістю викладу. Основні категорії політичної економії подано в цілісній системній взаємозалежності, що забезпечує органічне входження в макро- та мікроекономічний простір, що надає можливості самостійно вивчати економічні процеси, систематизувати, вибудовувати логічно цілісні економічні знання.

Творчий процес є безперервним. Тому автори не претендують на «істину в останній інстанції». Безумовно, можливі й інші підходи до викладання змісту курсу.

Автори навчального посібника намагалися максимально наблизити його зміст і структуру до вимог міністерської програми.

Сподіваємося, що навчальний посібник певною мірою полегшить студентам вивчення курсу політекономії, а викладачам буде корисним при підготовці й проведенні навчального процесу.

Т е м а 1

ПРЕДМЕТ І МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

1.1. Становлення і розвиток політичної економії

Економічне буття, економічні явища і процеси завжди привертали до себе увагу людей. Прагнення людей проникнути в суть економічних процесів диктувалося й диктується практичними потребами економічного життя, впливом на нього в цільових напрямках, прийняттям ефективних рішень у процесі будь-якої господарської діяльності.

Економічна думка зародилась у глибокій давнині і пройшла складний шлях від емпіричного розуміння економічних явищ до формування наукових теорій. Економічні погляди Ксенофонта, Платона, Арістотеля, а також мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю та Індії суттєво вплинули на розвиток економічної науки наступних епох.

Незважаючи на те, що економічні принципи як система поглядів зародилися давно, економічна теорія як самостійна наука виникла відносно недавно. Поштовхом цього були поява і розвиток капіталізму, формування національного ринку. Тоді ж з'явилася й назва цієї науки – політична економія. Вона походить від поєднання трьох давньогрецьких слів: «політейя» – суспільний, державний устрій, «ойкос» – дім, домашнє господарство і «номос» – закон, що в сукупності означає наука про ведення домашнього господарства. Назву «політична економія» було вжито вперше французом Антуаном Монкретьєном у «Трактаті політичної економії», який побачив світ у 1615 р.

Економічна наука як система знань про сутність економічних процесів і явищ почала складатися лише в 16 – 17 ст., коли ринкове господарство почало набувати загального характеру. У своєму розвитку вона пройшла ряд етапів. Меркантилізм був першою економічною школою. Засновники цієї школи А. Монкретьєн, Т. Манн і Д. Юм основним джерелом багатства вважали сферу обігу, торгівлю, ототожнювали багатство з нагромадженням металевих грошей (золотих і срібних). Погляди представників цієї школи відображали інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу та розвитку зовнішньої торгівлі.

На відміну від меркантилістів фізіократи вперше перенесли дослідження зі сфери обігу безпосередньо в сферу виробництва. Вони вважали що багатство створюється тільки в сільськогосподарському виробництві, промисловість, транспорт і торгівля – безплідні сфери, а праця людей у цих сферах лише покриває витрати на їхнє існування і є неприбутковою для суспільства. Економічне вчення фізіократів склалося в 17 – 18 ст., його представниками є Ф. Кене, А. Тюрго, В. Мірабо, Д. Норе.

Класична політична економія склалася в 18 – 19 ст. Вона виникла з розвитком капіталізму. Її засновники У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо

зосередили увагу на аналізі економічних явищ і закономірностей розвитку всіх сфер суспільного виробництва, прагнули розкрити економічну природу багатства, капіталу, доходів, кредитів, обігу, механізму конкуренції. Вони започаткували трудову теорію вартості, а ринок розглядали як саморегульовальну систему.

Марксизм склався в 19 – 20 ст. Засновники цього напрямку К. Маркс і Ф. Енгельс дослідили систему законів капіталістичного суспільства з позиції робітничого класу. Продовживши дослідження трудової теорії вартості, запропонували свої концепції додаткової вартості, грошей, продуктивності праці, відтворення, економічних криз, земельної ренти.

Маржиналізм (від англ. – «граничний») – теорія, яка пояснює економічні процеси і явища на основі універсальної концепції використання граничних крайностей. Маржиналізм використовує кількісний аналіз, економіко-математичні методи і моделі, в основі яких лежать суб'єктивно-психологічні оцінки економічних процесів і явищ індивідом. Представники маржиналізму – К. Менгер, Ф. Візер, Л. Вальрас та ін

До основних напрямків сучасної політичної економії належать: неокласицизм, монетаризм, кейнсіанство, інституціоналізм, неокласичний синтез.

Представниками теорії неокласицизму є А. Маршалл, А. Пігу, Л. Мізес, Ф. Хайєк, А. Фрідмен. Ця теорія досліджує та розвиває ідеї класичної політичної економії з урахуванням сучасних тенденцій, заперечує необхідність втручання держави в економіку, розглядає ринок як саморегульовану економічну систему.

Одним з найбільш впливових напрямків неокласицизму в сучасних умовах є монетаризм. Її засновник – глава чиказької школи політекономії М. Фрідмен пропонує відмову від активного втручання держави в економіку і приписує грошовій масі, що знаходиться в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної рівноваги, розвитку виробництва і зміні обсягів валового національного продукту. За правилом монетаризму приріст грошової маси має бути скоординованим з темпами зростання валового національного продукту, динамікою цін і швидкістю обігу грошей.

На противагу неокласикам кейнсіанство обґрунтовує необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання сукупного попиту й інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики. Засновником цієї теорії є англійський економіст Дж. М. Кейнс.

Інституціоналізм, представниками якого є Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж. Гелбрейт та ін., розглядає економіку як систему, в якій відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом як економічних, так і правових, політичних, соціологічних і соціально-психологічних факторів.

Об'єктом вивчення для них є «інститути», під якими вони розуміють державу, корпорації, профспілки та ін.

Неокласичний синтез – узагальнююча концепція, представники якої (Д. Хікс, П. Самуельсон, Л. Клейн та ін.) обґрунтовують принцип поєднання ринкового і державного регулювання економічних процесів, наголошують на необхідності руху до змішаної економіки.

1.2. Предмет політичної економії

Кожна наука має свій предмет вивчення. Політична економія вивчає закони розвитку господарства взагалі й економічні відносини. Об'єктом вивчення є суспільне виробництво як цілісний організаційно-соціально-економічний комплекс (економіка).

Політична економія вивчає не все виробництво. Його технічні аспекти вивчають інші науки. Предметом же політичної економії є лише соціально-економічна суть виробництва, тобто ті виробничі (економічні) відносини, які виникають між людьми в процесі функціонування суспільного виробництва.

Саме цим політична економія відрізняється від «економіксу» – найбільш поширеного курсу з економічної теорії на Заході, предмет якого визначається як наука, що вивчає, як люди і суспільство здійснюють кінцевий вибір рідкісних ресурсів, щоб виробляти різні товари і розподіляти їх до споживання. Політична економія має дати відповідь на три основних запитання: 1. Що потрібно виробляти і в якій кількості? 2. За допомогою яких ресурсів і технологій і як будуть вироблятися необхідні товари? 3. Для кого призначаються товари, що виробляються?

Проте, якщо врахувати соціально-політичне становище, в якому відбувається суспільне виробництво, то таке визначення політичної економії як теоретичної науки значно звужує її межі, зводить до вивчення суто організаційно-економічних, техніко-економічних і психологічних питань, що забезпечують високий прибуток при мінімальних затратах.

Предмет політичної економії трактується значно ширше. Вивчаючи виробничі (економічні) відносини людей, вона розглядає не лише організаційно-економічні й техніко-економічні відносини, але й вивчає соціально-економічні умови, в яких відбувається життєдіяльність людей. Отже, предмет політекономії можна сформулювати так: політична економія вивчає в різних суспільних формаціях всю систему економічних відносин в їх єдності та взаємодії з обмеженими продуктивними силами та політичними, ідеологічними і соціальними інститутами суспільства. Вона є складовою економічної теорії.

Економічна теорія містить такі розділи: політичну економію, мікроекономіку, мезоекономіку, макроекономіку і мегаекономіку.

Політична економія – це фундаментальна методологічна частина

економічної науки, яка розкриває суть економічних категорій, законів і закономірностей функціонування й розвитку економічних систем у різні історичні епохи.

Мікроекономіка вивчає економічні процеси й поведінку економічних суб'єктів первинної ланки: домогосподарств, підприємств, фірм.

Макроекономіка вивчає закономірності функціонування господарства в цілому, тобто на рівні національної економіки.

Мезоекономіка вивчає окремі галузі й підсистеми національної економіки.

Мегаекономіка вивчає закономірності функціонування й розвитку світової економіки в цілому.

Політична економія залежно від функціональної мети поділяється на позитивну і нормативну. Позитивна політична економія досліджує фактичний стан економіки, економічну дійсність. Нормативна політична економія з'ясовує об'єктивні процеси, оцінює їх, робить висновки та розробляє рекомендації щодо вдосконалення економічної системи, переходу її на вищий ступінь розвитку.

1.3. Закони і категорії політичної економії

Політична економія, пізнаючи об'єктивну економічну реальність, відкриває і формулює економічні закони, принципи й категорії.

Економічний закон виражає суттєві, стійкі й необхідні причинно-наслідкові зв'язки та взаємозалежності певного економічного процесу.

Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер. Їх відмінність від законів природи полягає в тому що вони виникають, розвиваються і функціонують лише в економічній діяльності людей в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання. Крім того, економічні закони на відміну від законів природи діють не вічно. Більшість з них – тимчасові, минуці.

Залежно від терміну дії економічні закони поділяють на чотири типи. До першого типу належать всезагальні економічні закони, тобто закони, притаманні всім суспільно-економічним формаціям, а саме: закон економії часу, закон зростання продуктивності праці та ін. До другого типу належать загальні економічні закони, тобто закони, що діють в декількох формаціях: це закон вартості, закон грошового обігу, закон попиту і пропозиції та ін. До третього типу – закони, що діють у межах лише однієї суспільно-економічної формації, тобто специфічні економічні закони: передусім основний економічний закон, закон концентрації окремих форм власності та капіталу й ін. До четвертого типу – економічні закони, що діють на одній із вищих стадій розвитку суспільно-економічної формації, тобто ступеневі економічні закони. Так, на вищій стадії капіталізму діє закон монополізації

капіталістичного виробництва, закон зрощування промислового капіталу з банківським та ін.

Принцип узагальнення, який лежить в основі певного економічного явища, є його першоосною.

Економічні категорії – це теоретичне вираження, розумові форми економічних відносин у взаємодії з розвитком продуктивних сил, економічних явищ і процесів, які реально існують. Іншими словами, це наукове поняття, яке характеризує окремі сторони економічного явища. Відповідно до різних типів економічних законів розрізняють різні види економічних категорій. В межах закону групується певна кількість (залежно від його складності) економічних категорій. Наприклад, ціна, прибуток, праця, вартість та ін.

1.4. Методи пізнання економічних процесів і явищ та їхня класифікація

Для того, щоб одержати нові знання, треба свідомо застосувати науково обґрунтовані методи.

Метод політичної економії – це сукупність прийомів, засобів і принципів, за допомогою яких досліджуються категорії і закони функціонування та розвитку економічної системи.

Складність і багатомірність економічної системи потребує адекватних методів її пізнання. Фундаментальний принцип методології політичної економії полягає в системному підході до аналізу. Системний підхід в політичній економії означає вивчення внутрішніх причинно-наслідкових, структурно-функціональних, ієрархічних, прямих і зворотних зв'язків.

Економічна теорія застосовує як загальнонаукові, так і специфічні для даної науки методи пізнання економічних явищ і процесів.

Діалектика – це загальний для всіх наук метод пізнання, у тому числі й для політичної економії. Він базується на використанні законів і принципів філософії, суть яких полягає у пізнанні економічних явищ і принципів у взаємозв'язку та взаємозалежності, у безпосередньому розвитку, у розумінні того, що накопичення кількісних змін зумовлює зміни якісного стану, що нагромадженням розвитку є внутрішні суперечності явищ, єдність і боротьба протилежностей.

Особливістю політекономічного дослідження є те, що при вивченні економічних процесів не можна користуватися конкретними прийомами і технічними засобами, які широко застосовуються, наприклад, у природничих науках. Тут використовують наукове економічне мислення у вигляді наукової абстракції.

Метод наукової абстракції полягає в поглибленому пізнанні реальних економічних процесів шляхом виокремлення основних, найсуттєвіших сталих сторін певного явища, очищених від усього другорядного,

випадкового, неістотного. Результатом застосування методу наукової абстракції є формування понять, категорій, виявлення і формулювання економічних законів.

Аналіз і синтез як методи дослідження застосовуються в єдності двох його складових. При аналізі об'єкт дослідження розумово або фактично розкладається на складові, кожна з яких вивчається окремо; при синтезі відбувається об'єднання різних елементів, сторін об'єкта в єдине ціле з урахуванням зв'язків між ними. Аналіз сприяє розкриттю істотного в кожному елементі, а синтез завершує розкриття суті об'єкта в цілому.

Індукція і дедукція. Індукція – це метод пізнання від окремого до загального, від знання нижчого ступеня до знання вищого. Дедукція – метод пізнання від загального до одиничного. Ці методи забезпечують діалектичний зв'язок одиничного, особливого і всезагального.

Історичний і логічний методи використовуються політичною економією для дослідження економічних процесів у єдності. Історичний метод вивчає ці процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникли, розвивалися і змінювалися один за одним у житті. Логічний метод досліджує економічні процеси в їхній логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, звільнюючись при цьому від історичних випадковостей.

Економічне моделювання – це формалізований опис і кількісне вираження економічних процесів та явищ (за допомогою математики і економіки), структура якого абстрактно відображає реальну картину економічного життя.

Економічний експеримент – штучне відтворення економічних процесів з метою вивчення їх за оптимально сприятливих умов і подальшого практичного впровадження. Він дає змогу на практиці перевірити обґрунтованість наукових теорій і рекомендацій.

Метод якісного й кількісного аналізу. Він передбачає чітке виявлення якісної визначеності економічного явища й тих складових елементів, які піддаються кількісному виміру.

Метод порівняння. Для визначення схожості та відмінності господарських явищ використовується метод порівняння. Будь-яке явище пізнається у порівнянні. Способи порівняння різноманітні: порівняння ознак, властивостей, статистичних величин, економічних категорій, дії економічних законів за різних умов тощо.

Наукова гіпотеза – теоретичне припущення. Гіпотеза дозволяє ставити проблеми, які сприяють ефективному веденню наукових пошуків. Вона дає можливість перевірити всі ймовірні шляхи дослідження і вибрати з них найбільш правильні та науково обґрунтовані. Щоб наукова гіпотеза перетворилась у повноцінну теорію, потрібні наукові докази, практичні підтвердження.

1.5. Функції політекономії. Політекономія і економічна політика

Кожна наука має свою мету, яка відображає її головний зміст.

Метою політичної економії є з'ясування законів розвитку суспільства, економічної політики, яку має проводити держава.

Зміст науки – у функціях, які вона здійснює. Політична економія виконує такі функції:

– пізнавальну – вивчення та пояснювання процесів економічного життя суспільства, дослідження умов і характеру функціонування суспільного виробництва та його впливу на соціальні процеси;

– теоретичну – проникнення в суть економічних фактів та явищ, розкриття законів, що управляють господарськими процесами, обґрунтування механізму їх дії;

– практичну – вироблення рекомендацій, концепцій, програм практичної реалізації суспільством (фірмами) вимоги додержання економічних законів;

– ідеологічну – формування в людях сучасного економічного мислення, яке дає можливість правильно розуміти економічні процеси, що відбуваються, здійснювати практичний аналіз наявних проблем, робити теоретично правильні висновки;

– методологічну – бути теоретичним фундаментом комплексу економічних наук (галузевих, функціональних, стикових).

Мета і методи управління визначаються економічною політикою держави, фірми, підприємства.

Економічна політика – це сукупність науково сформульованих ідей і положень, довгострокових і найближчих завдань, цілеспрямованих дій, за допомогою яких здійснюється керівництво економікою (підприємством), тобто розроблення й проведення в життя системи господарських заходів, спрямованих на розвиток і підвищення ефективності виробництва.

Економічна політика не має бути результатом вольових випадкових рішень окремих осіб, тих або інших владних структур. Її зміст визначається вимогами об'єктивних економічних законів. Тому ефективність, дійсність економічної політики, а в остаточному підсумку – ефективність системи управління залежить від того, наскільки повно й чітко економічна політика відображає ці вимоги. Економічні закони, характер і механізм їх дії, вимоги вивчає політична економія. Щоб бути ефективною, економічна політика має спиратися на концепції, рекомендації, які розробляються політекономією. Будь-які спроби в економічній діяльності обійти вимоги економічних законів, особливо на макрорівні, обертаються значними економічними втратами, а якщо це відбувається тривалий час, то й катастрофою. Повільний характер економічних реформ, негативні наслідки більшості господарських заходів, які проводяться в Україні, починаючи з

1991р., і є результатом того, що вони мають вольовий випадковий безсистемний характер. У більшості випадків вони копіюють західні зразки, не відповідають конкретним соціально-економічним і політичним умовам України, а найголовніше, як правило, суперечать вимогам економічних законів.

Перебудова в усіх сферах життя – економічній, політичній, соціальній і духовній – не може відбутися без перебудови в суб'єктах, що формують політику, у тому числі й таких, як партії та держава. Слід також враховувати, що оскільки політика є головним фактором змін в усіх сферах суспільства, то вона може бути не тільки гальмом економічного розвитку, а й фактором зростання економіки. Для цього має бути вироблена принципово нова теоретична концепція суб'єкта і об'єкта економічної політики.

Конструктивною є лише концепція багатосуб'єктної економічної політики, відповідно до якої справжніми суб'єктами економічної політики мають бути працівники, трудові колективи, громадські, державні та політичні організації. Реальні потреби та інтереси суб'єктів господарської діяльності – об'єкт економічної політики. Такий підхід дає можливість сформулювати нові економічні й політичні структури і з їх допомогою – демократичне суспільство.

Контрольні запитання

1. Які існують етапи розвитку політичної економії?
2. Що вивчає політична економія і чим її предмет відрізняється від інших економічних наук?
3. Як ви розумієте метод політичної економії?
4. У чому полягають основні відмінності економічної теорії від політичної економії?
5. Дайте визначення економічного закону, назвіть основні типи цих законів.
6. Якими є основні функції політичної економії?
7. Яку роль відіграє політекономія у формуванні економічної політики?

Т е м а 2

ВИРОБНИЦТВО МАТЕРІАЛЬНИХ БЛАГ І ПОСЛУГ. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ

2.1. Виробництво як процес суспільної праці. Фактори виробництва

Основою життя та розвитку людського суспільства є виробництво. Виробництво – процес створення людьми у взаємодії з іншими виробничими чинниками різноманітних благ, необхідних для забезпечення життєдіяльності, добробуту і розвитку всього суспільства. Здійснення постійного обміну речовин між людиною і природою К. Маркс назвав законом, що регулює суспільне виробництво. У процесі виробництва взаємодіють праця і природа. Праця – це людська діяльність, спрямована на створення матеріальних і духовних благ для задоволення потреб людей. Процес створення матеріальних благ у певних межах може здійснюватись і без безпосередньої участі людини (автоматизоване виробництво, хімічний процес тощо). В цьому випадку праця не зникає, вона переміщується у сферу управління.

Праця і виробництво – не тотожні поняття. Виробництво – це процес праці, яка має завершений, результативний характер. Така праця є продуктивною, а засоби її здійснення – засобами виробництва.

Може статися, що праця існувала, але продукт з якихось причин не створено. Таке виробництво має незавершений характер.

Виробництво як процес суспільної праці складається з таких фаз: безпосереднього виробництва, розподілу, обміну, споживання. Воно послідовно проходить усі ці фази і одночасно знаходиться в кожній із них у певний момент.

Важливою характеристикою виробництва є його двоїстість. У кожний певний момент у процесі виробництва створюються блага, тобто існує праця і здійснюються її витрати, і у такий спосіб відбувається формування вартості вироблених благ.

У процесі праці використовуються предмети праці і засоби праці. Предмети праці – речовина природи, на яку людина діє у процесі праці, піддаючи її обробленню. Предмети праці бувають двох видів: 1) ті, що дала сама природа; 2) ті, що підлягають попередньому обробленню. Такі предмети праці називають сировиною. Засоби праці – річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці. Вирішальна роль належить механічним засобам праці (машинам, устаткуванню), які умовно називають кістковою та м'язовою системою виробництва. До засобів праці також належать усі матеріальні умови процесу праці: робочі будівлі, канали, дороги тощо. Загальним засобом праці є земля. Крім м'язової системи виробництва, слід виділяти й судинну систему – трубопроводи тощо.

Засоби праці в єдності з предметами праці утворюють засоби виробництва.

Така характеристика виробництва та процесу праці дана лише з боку речового змісту, без урахування суспільної форми, тобто відносин економічної власності.

На початку 20 ст. західні економісти всупереч марксистській класифікації ввели багатofакторну класифікацію елементів виробництва, до складу якої входять: праця, капітал, земля, інформація, підприємницькі здібності та екологічний фактор виробництва.

Результатом виробництва є продукція, яка може бути проміжною і кінцевою. Кінцевими продуктами вважаються такі товари і послуги, які використовуються для кінцевого користування. Всі інші продукти праці, які підлягають подальшому обробленню, є проміжними.

2.2. Виробничі можливості і потреби суспільства

Для створення необхідної для життя суспільства кількості матеріальних і нематеріальних благ потрібно затратити величезну кількість ресурсів (природних, трудових, фінансових та ін.), які називаються економічними. Економічні ресурси – сукупність речових та особистих факторів виробництва, що використовуються для виготовлення товарів і послуг. Для вивчення економічних ресурсів вживають різні критерії класифікації. Крім особистих і речових чинників, можна вирізнити також відтворювальні й невідтворювальні чинники. До відтворюваних належать ті, що відтворюються природою (грунт, водні басейни тощо) та суспільством (засоби виробництва, наука, інформація), до невідтворюваних – корисні копалини, що використовуються як сировина. Водночас існують чинники, які спільно відтворюються у процесі взаємодії людини з природою (наприклад, трудові ресурси).

Суспільною формою різних видів ресурсів є певний тип власності на них.

У процесі матеріального виробництва надзвичайно важливу роль відіграють природні ресурси. Так, на виготовлення продукції вартістю 1 долар США людство витрачає в середньому до 1 т природних ресурсів.

У певній країні або у масштабі планети обсяги окремих економічних ресурсів є природно обмеженими. Водночас є немало країн, у яких відсутня значна частина одних ресурсів, але вони мають у наявності інші, обмін якими може задовольнити потреби більшості країн світу. Проте цьому перешкоджає дискримінаційний характер міжнародного поділу праці й світової торгівлі.

Тому межа виробничих можливостей залежить не стільки від обмеженості ресурсів, скільки від наявного соціально-економічного устрою у більшості країн світу, зокрема від розподілу багатства і власності,

величини витрат на гонку озброєнь, величини платоспроможного попиту населення.

Враховуючи відносну рідкість переважної кількості ресурсів, можна стверджувати про дію відповідного закону. Закон відносної рідкості ресурсів виражає внутрішньо необхідні, сталі та суттєві зв'язки між зростаючими й випереджаючими потребами людини та відотною обмеженістю ресурсів і їх нерівномірним і несправедливим розподілом.

2.3. Економічні потреби та закономірності їх розвитку

Потреба як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки.

Потреба – це нужда в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, держави в цілому; внутрішній збудник активності.

Економічні потреби тісно пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном, споживанням. Необхідність задоволення цих потреб спонукає до виробництва необхідних життєвих благ. У свою чергу, виробництво, створюючи нові товари та послуги, стимулює розвиток потреб людини. Задоволення економічних потреб здійснюється у процесі споживання. Спожитий продукт або послуга народжує нові потреби. Таким чином відбувається відтворення економічних потреб.

Завдяки економічним потребам здійснюється взаємозв'язок інтересів, цілей людей, з одного боку, та засобів і умов життя людей – з іншого. Потреби і прагнення для їх задоволення зумовлені економічними відносинами між людьми, країнами.

За ступенем задоволення розрізняють абсолютні, дійсні та платоспроможні потреби. Абсолютні економічні потреби визначаються максимально можливим обсягом виробництва матеріальних благ і послуг, які могли б бути спожиті суспільством за найсприятливіших умов. Дійсні економічні потреби – це потреби, що задовольняються при оптимальних розмірах виробництва. Платоспроможні (фактичні) економічні потреби виявляються у формі задоволення платоспроможного попиту. Вони визначаються співвідношенням цін на предмети споживання і грошових доходів населення.

Розрізняють також економічні потреби суспільства, класів, соціальних верств, прошарків і груп, а також економічні потреби окремих людей. Серед останніх виділяють фізіологічні, потреби у безпеці, соціальні й духовні потреби. До фізіологічних потреб належать основні потреби в товарах і послугах, без яких існування людини є неможливим. До потреб у безпеці належать потреби мати житло, охоронні системи, засоби захисту від несприятливих природних факторів, потреби в екологічно чистих продуктах тощо; до соціальних – потреби в освіті, медичних послугах,

соціальному страхуванні, вихованні дітей тощо; до духовних – потреби людини у відвідуванні кіно, театру, картинних галерей, розвитку освіти.

Одне з фундаментальних положень політичної економії полягає в тому, що матеріальні потреби суспільства є безмежними, а економічні ресурси, що необхідні для задоволення цих потреб, є обмеженими.

Безмежність потреб і обмеженість ресурсів породжують дію двох законів суспільного розвитку – закону зростання потреб і закону економії праці. Ці закони взаємозв'язані та відбивають дві сторони загальноекономічного закону зростання соціально-економічної ефективності. На рівні суспільства дія цього закону виявляється в тому, що в умовах безмежності потреб суспільство, що прагне забезпечити їх найповніше задоволення, має прагнути до всебічної економії праці, тобто ефективного використання економічних ресурсів, їх раціонального поєднання та розподілу між виробництвом різних благ і на цій основі – до створення умов для задоволення одних потреб і просування до інших потреб більш високого рівня, задоволення яких, у свою чергу, створює умови для просування до потреб ще вищого рівня.

На індивідуальному рівні дія закону виявляється в тому, що кожна людина, яка є заінтересованою, з одного боку, в максимальному задоволенні потреб, завжди намагається зберігати свою працю – раціонально розподіляти її між різними видами діяльності, полегшувати, робити ефективнішою за допомогою різних засобів праці, економно використовувати предмети праці, а з другого – забезпечувати раціональне обмеження потреб, жорстку черговість їх задоволення, пошук найефективніших їх комбінацій.

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

Шляхи подолання суперечностей між безмежними потребами й обмеженістю ресурсів слід розрізняти стосовно їх матеріально-речового змісту й соціально-економічної форми.

Щодо матеріально-речового змісту (технологічного способу виробництва) та ресурсів, то до них належить розвиток продуктивних сил, техніко-економічних відносин, планомірне й стабільне зростання виробництва, обмін ресурсами між країнами шляхом купівлі-продажу, економія ресурсів, створення замінників ресурсів, альтернативних джерел ресурсів тощо. Щодо соціально-економічної форми (відносин економічної власності, економічної та політичної влади), то до таких шляхів належить справедливий (але не зрівняльний) розподіл багатства.

2.4. Економічні інтереси – рушійна сила соціально-економічного розвитку

Економічний інтерес – це зумовлені відносинами власності й принципами економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення індивідуальних потреб, що постійно змінюються. Економічний інтерес є породженням і соціальним проявом потреби. Інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета. Отже, економічні інтереси – це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання.

Економічні інтереси не є тотожними потребам. По-перше, економічні інтереси знаходять своє вираження у поставлених цілях і діях. По-друге, економічний інтерес завжди відображає відповідний рівень і динаміку задоволення потреб.

Економічні інтереси – це причина і умова взаємодії й саморозвитку економічних суб'єктів. Кожне економічне відношення існує спочатку потенційно, у формі очікувань, і ще незадоволених домагань людини. Економічні відносини реалізуються як дійсні, коли вони набувають форми взаємного зв'язку. Потреби-інтереси не тільки відображають існуючі відносини, а й самі є першою «цеглиною» в структурі соціально-економічних відносин. Взаємодія інтересів виступає рушійною пружиною соціально-економічного розвитку.

Економічні інтереси – об'єктивні, оскільки об'єктивними є самі виробничі відносини, вони є також матеріальними.

Економічні інтереси класифікують на державні, групові та особисті. Складовими державного інтересу є суспільно-економічні інтереси, інтереси державної бюрократії, інтереси самоконтролю і оптимізації громадського суспільства.

Груповий інтерес – це сума однорідних інституційованих приватних інтересів, носіями яких можуть бути споживачі, акціонери, фондова біржа тощо. Форми прояву групового інтересу є різноманітними: корпоративний інтерес бюрократії, підприємств, асоціацій суб'єктів господарської діяльності, трудових колективів. При цьому інтерес трудового колективу залежить від форми власності: на державних, акціонерних і приватних підприємствах він має різний зміст. В умовах ринкових відносин груповий інтерес може бути подано і через тіньову економіку у вигляді мафіозно-кримінальних структур.

Особистий інтерес охоплює потреби, що пов'язані з реалізацією приватної власності, права володіння та користування, управління, отримання доходів. Кожна людина одночасно є носієм різних інтересів. Суспільний і колективний інтереси персоніфікуються тільки в індивіді.

Отже, існує складне переплетіння, взаємодія економічних інтересів. Значною мірою інтереси виступають як соціальні протилежності.

Взаємодію інтересів можна простежити на прикладі їх прояву у сфері виробництва і обміну. У сфері виробництва підприємці та робітники є протилежними сторонами економічних стосунків, проте вони мають спільні інтереси щодо ринку, виступаючи як виробники або споживачі. Не задовольнивши інтереси споживача, виробник не може забезпечити й власні інтереси. Взаємозалежність цих груп об'єктивно зумовлює їхнє співробітництво.

Механізм узгодження інтересів визначається насамперед сутністю існуючих економічних систем. Державна політика в сфері економічних інтересів виходить з того, що за різних умов суспільного розвитку на перший план можуть виходити ті або інші інтереси. Якщо вчасно не зробити в економічній політиці акцент на певну групу інтересів, то результатом буде відсутність узгодженості інтересів, що гальмує соціально-економічний розвиток. Державна політика може мати різні засоби впливу на інтереси людей: неекономічний примус; економічний примус; моральні й соціальні мотиви трудової активності.

Реалізація економічних інтересів здійснюється через досягнення їхніми суб'єктами конкретних економічних цілей. Так, реалізація індивідуальних інтересів забезпечується через зростання індивідуальних доходів. Засобом реалізації колективних інтересів є максимізація прибутку і фонду заробітної плати. Нарешті, засіб реалізації суспільного інтересу – максимізація національного доходу та мінімізація фонду відшкодування створюваного суспільного продукту. Проблема поєднання інтересів знаходить своє вираження у формуванні певних пропорцій у розподілі доходів. Механізм реалізації корпоративних інтересів полягає у взаємодії з політичними інститутами. Інструментом реалізації цього інтересу є відомчо-номенклатурний симбіоз за участю законодавчої влади.

Одним з аспектів класифікації економічних інтересів є виділення інтересів власника, підприємця та робітника.

Інтерес власника полягає в зростанні власності й одержання від неї гарантованого доходу. Реалізація цього інтересу передбачає вибір правильної ринкової стратегії, забезпечення конкурентоспроможності, а при необхідності – переміщення капіталу в інші об'єкти власності, де він може принести більший дохід.

Інтереси менеджера полягають насамперед у забезпеченні поточної ефективності використання капіталу, максимізації доходів у кожний певний час. Однак професійна діяльність менеджера пов'язана з конкретним об'єктом власності, тому він заінтересований у стабільності свого становища і орієнтується на зміцнення конкретного підприємства. Внаслідок цього його інтерес потенційно може суперечити інтересу власника, який заінтересований у своєчасному «переливанні» капіталу в ефективніші сфери.

Інтереси найманих робітників спрямовані на максимізацію поточних доходів.

У системі економічних інтересів можна виділити основний інтерес суспільства, який має відповідати таким критеріям: відображати суть економічної системи, її найхарактерніші риси; бути рушійною силою економічного розвитку певної системи. Відповідно до цих критеріїв основною метою сучасної ринкової економіки є особистий інтерес споживача. Він характеризує найважливішу особливість сучасної ринкової економіки – її спрямованість на задоволення споживчих потреб відповідно до платоспроможного попиту. Отже, інтерес споживача є рушійною силою економічного розвитку в сучасній ринковій економіці.

У системі економічних інтересів на кожному конкретному історичному етапі економічного розвитку, крім основного, можна виділити головний інтерес, який має такі особливості: відображає специфіку і економічні проблеми певного етапу; є основою реальних особистих інтересів і суспільного інтересу в цілому; трансформується в певну економічну політику, спонукаючи до діяльності, спрямованої на вирішення проблем, властивих певному етапу історичного розвитку.

Такими є загальні теоретичні основи розгляду виробництва, економічних потреб та інтересів як головної рушійної сили соціально-економічного прогресу.

Контрольні запитання

1. Які елементи є складовими у процесі праці і у чому їхня сутність?
2. У яких соціальних формах за умов капіталізму розвиваються різні елементи процесу праці?
3. Які існують форми суспільного виробництва і які зміни відбуваються з ними?
4. Які існують основні види обмеженості ресурсів і в чому їхня сутність?
5. У чому полягають економічні потреби?
6. Які закони управляють розвитком потреб і в чому їхня сутність?
7. У чому полягають економічні інтереси?
8. Як здійснюється реалізація економічних інтересів?

Т е м а 3 ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

3.1. Формаційний і цивілізаційний підходи до періодизації суспільного розвитку

Важливою проблемою для науки є дослідження закономірностей і ступенів розвитку суспільства. В економічній літературі по-різному трактуються сутність і особливості історичного розвитку суспільства. Найбільшого поширення набули формаційний і цивілізаційний підходи до розуміння періодизації процесу економічного розвитку суспільства.

Формаційний підхід було розроблено К. Марксом і його послідовниками. Суть його полягає в тому, що продуктивні сили суспільства у сукупності з виробничими відносинами становлять певний спосіб виробництва, а спосіб виробництва у поєднанні з політичною надбудовою суспільства – соціально-економічну формацію. Ядром кожного способу виробництва, а відповідно й формації, є певна форма власності, так як саме вона визначає спосіб поєднання працівника із засобами виробництва.

Формаційний підхід передбачає, що розвиток людського суспільства відбувається як послідовна зміна одного способу виробництва іншим. У формаційному підході виділяються п'ять способів виробництва – первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний, комуністичний. Формаційний підхід виходить із того, що вирішальна роль у суспільному розвитку належить процесу виробництва і відносинам власності, а його рушійною силою є протиріччя між продуктивними силами й виробничими відносинами і загострення класової боротьби в суспільстві.

Однак у сучасних умовах формаційний підхід при визнанні певних його положень вважають методологічно недостатнім. Зокрема, п'ятиланкова періодизація розвитку суспільства не має всеосяжного значення; формаційний підхід не розкриває багатоваріантності життя, збіднює історію людського суспільства; подаючи історію розвитку людства як процес “революційного” руйнування старого способу виробництва і заміни його новим, формаційний підхід, таким чином, припускає певну перервність природно-історичного процесу; він надмірно абсолютизує класову конфронтацію між власниками і невласниками, між роботодавцями і найманими робітниками.

З урахуванням указаних недоліків формаційного підходу світова суспільна наука розробила і широко використовує цивілізаційний підхід до пізнання історії розвитку людства.

Цивілізація – історично конкретний стан суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливою

формою виробництва і відповідною духовною культурою людей.

В основу цивілізаційного підходу покладено такі принципи: багатомірності аналізу економічних систем; природної еволюції поступовості історичного процесу; відмови від класових конфронтаційних оцінок змісту і цілей системи; пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних елементів; посилення ролі людського фактора у суспільному розвитку; визнання світової історії як єдиного планетарного цілого.

Як бачимо, цивілізаційний підхід зорієнтовано не на особливості способу виробництва, а перш за все на цілісність людської цивілізації, домінуюче значення загальнолюдських цінностей, інтегрованість кожного суспільства у світову спільноту. Найважливішою рисою цивілізації є її гуманістична спрямованість. Цивілізація – категорія історична, її рівень визначається тими багатогранними соціально-економічними умовами, в яких відбувається життєдіяльність того чи іншого народу.

Цивілізаційний підхід розвитку суспільства класифікується в горизонтальному й вертикальному аспектах. Горизонтальний аспект характеризує співіснування і взаємодію неоднорідних за своїм змістом локальних цивілізацій окремих країн і народів, що розвивалися в історично визначені періоди. Вертикальний аспект відбиває розвиток цивілізації у широкому розумінні цього слова: історичну еволюцію суспільства, його поступальний рух від одного ступеня зрілості до іншого – вищого. Перехід від одного ступеня зрілості цивілізації до іншого відбувається завдяки глибинним якісним змінам у продуктивних силах суспільства, зростанню продуктивності праці, підвищенню культури людини.

Сучасна зарубіжна економічна наука, використовуючи критерій «ступінь індустріального розвитку суспільства» виділяє три стадії індустріальної цивілізації: доіндустріальне (аграрне) суспільство, індустріальне, постіндустріальне.

У доіндустріальному суспільстві переважають сільське господарство й ручна праця. Воно існувало до кінця 17 ст., тобто до періоду розгортання промислової революції.

В індустріальному суспільстві провідну роль відіграло велике механізоване промислове виробництво.

Постіндустріальне суспільство – це нова, найрозвиненіша стадія людської цивілізації, початок якої поклала науково-технічна революція, що розпочалася у другій половині 20 ст. і поступово переросла в сучасну інформаційно-інтелектуальну революцію. У постіндустріальному суспільстві домінують наука, принципово нові види техніки і технології, інформатика, комп'ютеризація, автоматизація і роботизація всіх сфер економіки і управління. Внаслідок цих революційних науково-технічних перетворень формується працівник нового типу, посилюється творчий

характер його праці і набувають дедалі більшої ваги потреби творчої саморегуляції особистості.

Процес формування єдиного світового цивілізаційного простору нерідко відбувається в суперечливій формі – від різнобічної співпраці та партнерства до протистояння і локальних міжцивілізаційних конфліктів.

3.2. Зміст економічної системи і її структурні елементи

В основі розвитку людського суспільства лежить виробництво матеріальних і духовних благ, інших цінностей, цілісна сукупність яких забезпечує умови життєдіяльності людини. Будь-яке суспільство, особливо високорозвинуте сучасне, являє собою соціальну систему. Соціальна система – це складноорганізована упорядкована цілісність, що містить окремих індивідів і соціальні спільноти, які об'єднані різноманітними зв'язками і взаємовідносинами, специфічними за своєю природою.

Основою соціальної системи є економічна система. Під час виробництва, розподілу, обміну та споживання благ між учасниками цих процесів складаються й постійно вдосконалюються різноманітні за своїм змістом економічні відносини, що виявляються через економічну поведінку суб'єктів господарювання.

Конкретна історична сукупність економічних відносин, що відповідає системі продуктивних сил і взаємодіє з нею, розвивається на основі дії як об'єктивних економічних законів, так і суб'єктивних факторів, визначає сутність економічної системи суспільства.

Отже, економічна система – це сфера функціонування продуктивних сил і економічних відносин, взаємодія яких характеризує сукупність організаційних форм і видів господарської діяльності.

Структурні ланки, що утворюють різноманітні економічні системи, за своїм змістом не є однорідними. Вони поєднують у собі загальні й специфічні, основні й похідні, нові, що народжуються, та відмираючі старі, перехідні та проміжні економічні форми, кожна з яких функціонує на основі спільної для всієї системи і разом з тим власної логіки розвитку.

Будь-яка економічна система характеризується ієрархічністю, прагне набути стану цілісності й органічності. Ієрархія системи визначається місцем її елементів в соціальній структурі та механізмом її субординації. Тип взаємозв'язку елементів системи може бути «вертикальним» або «горизонтальним». Вертикальна залежність виявляється у відносинах примусу, влади. Горизонтальні зв'язки є партнерськими, добровільними, конкурентними. У соціально орієнтованих економічних системах домінують партнерські взаємозв'язки. Особливе місце в становленні, функціонуванні та розвитку економічної системи належить її суб'єктам як активній рушійній силі. Кожний суб'єкт є носієм певних прав, обов'язків і відповідальності, які реалізуються в процесі його функціональної діяльності. Залежно від цього

існує різноманітна класифікація економічних суб'єктів: індивід, колектив, держава; виробник (продавець), посередник, споживач (покупець); фізичні та юридичні особи; вітчизняні та іноземні тощо.

Наявність не тільки необхідних, а й достатніх елементів для саморозвитку, самовідтворення системи характеризує її цілісність і самодостатність.

Економічна система характеризується різними сферами функціонування, рівнями господарювання її суб'єктів. Здатність комплексно, адекватно й своєчасно реагувати на зміни навколишнього середовища свідчить про мобільність економічної системи.

Економічна система має три основні ланки, підсистеми: економічну структуру продуктивних сил суспільства, систему економічних відносин і механізм господарювання.

Продуктивні сили суспільства – це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації і управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей. Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності праці.

Економічні відносини – це відносини між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних і нематеріальних благ.

Система економічних відносин складається з техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин.

Техніко-економічні відносини – це відносини між людьми стосовно створення та використання ними знарядь і предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають на сили природи і виробляють необхідні життєві блага. Техніко-економічні відносини відображають технологію і є матеріально речовим змістом суспільного виробництва.

Організаційно-економічні відносини – це відносини між людьми щодо застосування способів і методів організації і управління суспільним виробництвом, відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперація, концентрація та комбінування виробництва.

Соціально економічні відносини – насамперед це відносини власності в економічному значенні цього поняття, які визначають головне в економічній системі – спосіб поєднання працівника із засобами виробництва. Крім того, відносини власності зумовлюють історичну специфіку економічної системи, її соціальну структуру, систему влади. Таким чином, соціально-економічні відносини, основою яких є певна форма власності, займають визначальне місце у структурі економічних

відносин і в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системотвірну функцію.

Господарський механізм є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів і суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів ринку, державних економічних важелів, правових норм та інституційних утворень. Найважливіша функція господарського механізму – забезпечення процесів відтворення і ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією.

Людству відомі різні економічні системи. Їх можна класифікувати за формою власності на засоби виробництва, за способом управління господарською діяльністю. На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: традиційну, ринкову, командно-адміністративну, змішану.

Традиційна економічна система панувала в минулому і зараз деякі її риси властиві слабо розвиненим країнам. Вона характеризується багатокладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці, нерозвиненою інфраструктурою, найпростішими формами організації праці й виробництва, бідністю населення. У сучасних умовах країни з традиційною економікою потерпають від засилля іноземного капіталу і надмірно активного перерозподілу національного доходу державою.

Ринкова економічна система (економіка капіталізму вільної конкуренції) характеризується пануванням приватної власності на економічні ресурси, передбачає функціонування великої кількості діючих виробників і покупців товарів, свободу вибору підприємницької діяльності, особисту свободу всіх економічних суб'єктів, однаковий доступ їх до ресурсів, науково-технічних досягнень, інформації. У такій системі поведінка кожного економічного суб'єкта мотивується його особистими інтересами. Кожний з них прагне отримати максимальний дохід на основі індивідуального прийняття рішень. Втручання держави в економічні процеси є мінімальним. Роль держави обмежується лише захистом приватної власності й встановленням сприятливого правового поля для вільного функціонування ринку. Ринкова економіка вільної конкуренції проіснувала приблизно до першої третини 20 ст.

Командно-адміністративна система – це неринкова економіка, яка базується на плануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, жорсткому централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, відсутності реальних товарно-грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення. Їй притаманні висока затратність виробництва, несприйнятливості до НТП,

зрівняльний розподіл результатів виробництва, відсутність матеріальних стимулів до ефективної праці, хронічний дефіцит (особливо товарів народного споживання) тощо. Усе це ознаки недостатньої життєдіяльності командної системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і до розпаду. Командна економіка існувала у колишньому Радянському Союзі та соціалістичних країнах Східної Європи і Азії.

Змішана економічна система є адекватною формою функціонування сучасних розвинутих країн світу і характеризується такими рисами:

- різноманітністю форм власності й рівноправною діяльністю різних господарюючих суб'єктів (приватних, колективних, державних);
- високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої ринкової інфраструктури суспільства;
- оптимальним поєднанням ринкового механізму з державними методами регулювання ринкової економіки, які органічно переплітаються й доповнюють один одного;
- орієнтацією на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки. Збільшуються затрати на освіту, медичне обслуговування, соціальне страхування та соціальне забезпечення.

3.3. Власність, її сутність, форми і місце в економічній системі

Соціально-економічною основою функціонування економічної системи є відносини власності. Власність як комплекс відносин – багатомірне й багаторівневе явище. Структурна складність відносин власності виявляється у багатоаспектності процесу її історичного розвитку. Розрізняють соціальні, політичні, морально-психологічні та навіть ідеологічні аспекти власності. Однак найважливішим є економічне і юридичне розуміння власності, які не слід ототожнювати і протиставляти.

Власність в економічному розумінні є історично і юридично визначеною. Як соціально-економічна категорія вона визначається ступенем розвитку продуктивних сил і характеризується системою об'єктивно обумовлених відносин між суб'єктами господарювання в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, а також привласненням засобів виробництва та його результатів.

Інакше кажучи, соціально-економічна суть власності розкривається і реалізується при взаємодії «людина – людина».

Власність в юридичному розумінні відтворюється системою зв'язків «людина – річ». Як юридично-правова категорія власність відображає майнові відносини, свідомі, вольові взаємозв'язки юридичних і фізичних осіб з приводу привласнення благ, що регламентуються системою відповідних прав власності. Внутрішня побудова відносин власності здійснюється через взаємодію відносин привласнення й відчуження.

Відносини привласнення засобів виробництва та його результатів –

основа відносин власності.

Привласнення – це економічний процес, спосіб перетворення предметів, явищ природи і суспільства, їхніх корисних властивостей на реальні умови життєдіяльності економічних суб'єктів. Складовими привласнення є відносини володіння, розпорядження й користування.

Володіння характеризує не обмежену в часі належність об'єкта власності певному суб'єкту, фактичне панування суб'єкта над об'єктом власності.

Розпорядження – це здійснюване власником або делеговане ним іншим економічним суб'єктам право прийняття планових і управлінських рішень з приводу функціонування й реалізації об'єкта власності.

Користування (використання) – процес виробничого застосування й споживання корисних властивостей об'єкта власності, а також створення за його допомогою благ.

Суб'єкт привласнення власності є одночасно володарем, розпорядником і користувачем. Володар реалізує також права розпорядника і користувача. Розпорядник може бути користувачем, але далеко не завжди реалізовує себе як володар. Користувач окремих благ може функціонувати, зовсім не реалізуючи прав володаря і розпорядника. Проте тільки в комплексі відносини володіння, розпорядження й користування складають основу привласнення власності.

Парною категорією привласнення є відчуження.

Відчуження – це процес позбавлення суб'єкта права на володіння, користування й розпорядження тим або іншим об'єктом власності.

Привласнення й відчуження – парні категорії, які існують одночасно як єдність протилежностей.

В економічній літературі поширеною є структура власності за її типами, формами і видами. Тип власності визначає найбільш узагальнені принципи її функціонування, суть характеру поєднання робітника з засобами виробництва. Форма власності – це стійка система економічних відносин і господарських зв'язків, що обумовлює відповідний спосіб і механізм поєднання робітника із засобами виробництва. Вид власності характеризується конкретним способом привласнення благ і методами господарювання.

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

Суспільний тип власності характеризується спільним привласненням засобів виробництва й виробленого продукту. Можна виділити дві основні форми цієї власності: а) власність держави в цілому, б) власність окремих колективів.

Видами державної власності є загальнодержавна й муніципальна (комунальна). Колективна власність містить: кооперативну, акціонерну,

партнерську, власність господарських товариств, громадських організацій тощо.

Приватний тип власності характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, й вироблений продукт, належать приватним особам. Вони можуть привласнювати продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють дві форми приватної власності – трудову й нетрудову.

Трудова приватна власність основана на власній праці власника або членів його сім'ї. Основними видами такої власності є сімейне, дрібнотоварне фермерське, ремісниче, одноосібне господарства, де власник і робітник виступають в одній особі, якій належить і вироблений продукт.

Нетрудова форма приватної власності основана на використанні найманої (чужої) праці. Вона передбачає відокремлення власника від безпосередньої участі в процесі виробництва (працює найманий робітник), а безпосереднього (найманого) робітника від засобів виробництва (бо вони йому не належать), тобто, власник і робітник – це різні особи. Цим закладаються основи малоефективної праці робітника, тому що продукт праці належить не йому, а власникові засобів виробництва. Видами нетрудової приватної власності є: індивідуальна з застосуванням найманої праці, монополістична, корпоративна. Існують також змішані види власності.

3.4. Основні тенденції у відносинах власності на сучасному етапі

Поступово в процесі економічного розвитку домінуючого значення набуває корпоративна форма власності як колективно-приватна. В цілому в розвинутих країнах Заходу на корпоративну форму власності припадає 80 – 90 % загального обсягу виробництва. Порівняно з класичною формою приватного підприємництва корпорації мають певні переваги, які забезпечують їм вихід на провідні позиції у сфері бізнесу. Особливість корпоративної форми власності полягає в тому, що вона зберігає (через володіння акціями окремими особами) все те, що несе в собі приватна власність, – підприємницький інтерес, ініціативу, націленість на нагромадження особистого, а звідси – й суспільного багатства. Водночас корпорація долає обмеженість, що притаманна класичній формі приватної власності. Зберігаючись у загальній структурі корпорацій як юридичний інститут володіння, приватна власність заперечує себе економічно: вона реалізується через більш зрілі – колективні – форми організації виробництва. Отже, по суті відбувається реалізація тези про позитивне заперечення приватної власності. У процесі функціонування корпорації відбувається так звана деперсоніфікація великої приватної власності на засоби виробництва, що виявляється у втраті окремими власниками

капіталу персонального контролю над його функціонуванням.

Корпорація не є застиглою формою власності. Вона еволюціонує. Дедалі більшої ваги в останні десятиріччя набуває якісно нове явище у розвитку корпоративної власності. Йдеться про передавання певної частки акціонерного капіталу найманим працівникам підприємства, що входять до корпорації. Як свідчить статистика, народних підприємств, що повністю належать трудовим колективам, у 1975 р. у США налічувалось 1601, а у 1990 р. таких підприємств було вже 10275, а зайнятий на них персонал становив 10,5 млн осіб (близько 10% всього зайнятого населення).

Акціонерна власність вносить суттєві корективи у спосіб взаємодії робочої сили з засобами виробництва. Відбувається процес наближення до тотожності праці й власності, робітник стає працюючим власником.

Всебічний розвиток корпорацій не є єдиним процесом, що докорінно змінює відносини класичної приватної власності, позитивно заперечує її сутність.

Незважаючи на високу частку корпорацій у виробництві валового національного продукту, в США не тільки не зменшується, а, навпаки зростає кількість підприємств, що знаходяться в індивідуальній приватній власності. Їхня загальна кількість за період 1970 – 1986 рр. зросла майже вдвоє і перевищила 12 млн. Звичайно частка таких підприємств є незначною – приблизно 6% реалізованої продукції. Однак з погляду виявлення перспектив економічного розвитку це свідчить про те, що приватно-трудова власність, на якій ґрунтується діяльність зазначених підприємств, кількісно зростає.

Близько до підприємств, заснованих на приватно-трудовій власності, за своїм економічним змістом знаходяться так звані партнерські фірми, якими володіє дві особи або більше. Діяльність їх поєднує функції виробника і власника.

В економічно розвинених країнах зазнає змін і державна форма власності, частка її у деяких країнах Заходу є досить високою. Вона все більше використовується у загальнонаціональних інтересах.

На відміну від власності на уречевлені засоби виробництва духовна власність не може розвиватись на суто приватній основі. Інформації притаманні специфічні риси як товару, що поступово перетворюється в головний економічний ресурс постіндустріального суспільства. Як носій вартості інформація є об'єктом купівлі-продажу і в цьому мало чим відрізняється від звичайного товару-послуги, що є об'єктом приватної власності. У країнах, які стають на шлях розвитку постіндустріального суспільства, посилюється конкурентна боротьба за володіння інформацією. Відбувається процес її монополізації, перетворення на безпосередній об'єкт приватної власності, інституцію економічної влади. Відповідно формується новий соціальний прошарок людей – власників інформації. Для захисту інтелектуально-інформативної власності

приймаються відповідні законодавчі акти й встановлюються спеціальні правові норми. Інформація стимулює знецінення приватної власності. Це пов'язано зі специфікою споживчого використання інформації як товару. На відміну від звичайного товару інформація у процесі виробничого споживання не зникає. При продажу вона не відчужується від свого власника, який позбавляється лише повної монополії на її використання. Він може продати її вдруге. Те ж саме може зробити і покупець. Таким чином, в умовах переходу до інформаційного суспільства основою власності стає неречова субстанція. Це принципово нова форма власності. Проте для виробничої реалізації інформаційної власності потрібні також матеріальні засоби виробництва.

Сьогодні для країн з перехідною економікою нагальним є формування багатоманітних форм власності та господарювання як основи реформування адміністративно-командної системи на шляху до соціально-орієнтованого ринкового господарства. Особлива роль в цьому належить трансформації монополю-державної власності. Світовий досвід показує, що роздержавлення – це загальноекономічний процес. Однак не слід ототожнювати роздержавлення власності з приватизацією. Процес роздержавлення, спрямований на усунення монополії держави на власність, формування конкурентного ринкового середовища, відбувається як у межах державної власності, так і поза нею. Приватизація є радикальною складовою процесу роздержавлення, сутність якої полягає у зміні державної форми власності на різновиди приватної.

Зазначені процеси сприятимуть трансформації перехідної економіки в змішану економіку стабільного соціально орієнтованого суспільства.

Контрольні запитання

1. У чому полягає відмінність інформаційного і цивілізаційного підходів до періодизації суспільного розвитку?
2. Що таке відносини власності та яка їхня структура?
3. Які існують новітні тенденції власності?
4. Які існують основні відмінності між типами, формами та видами власності?
5. Як можна охарактеризувати приватний тип економічної власності?

Т е м а 4

ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА. ТОВАР, ГРОШІ

4.1. Форми організації суспільного виробництва. Натуральне і товарне виробництво

Людство пройшло довгий історичний шлях розвитку і знало дві основні форми організації суспільного виробництва: натуральну і товарну. Історично першою формою суспільного виробництва було натуральне господарство.

До основних рис натурального господарства належать:

- замкнутість економічної діяльності. Кожна господарська одиниця відокремлена від інших, спирається на власні виробничі та природні ресурси, забезпечує себе всім необхідним для життя;
- ручна праця, примітивні засоби виробництва та найпростіша організація праці. Законом розвитку є просте відтворення;
- відсутність обміну. Продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого і виробничого споживання;
- панівна форма суспільного виробництва в усіх докапіталістичних формаціях.

Натуральне господарство – такий тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб, тобто продукти праці не набувають товарної форми і призначені для особистого та внутрішньогосподарського споживання безпосередніми виробниками.

На зміну натуральному господарству поступово прийшло товарне виробництво як більш розвинена форма організації суспільного виробництва. Товарне виробництво – це така форма організації суспільного господарства, при якій продукти виробляються не для споживання виробниками, а для обміну, продажу на ринку.

Товарне виробництво є відкритою економічною формою господарства, в якому між виробниками існують не безпосередні господарські зв'язки, а опосередковані через обмін продуктами їхньої праці як товарами. Товарне виробництво функціонує і розвивається на основі таких економічних законів: закону вартості, закону попиту і пропозиції, закону конкуренції, законів грошового обігу та інших.

Основними причинами виникнення і розвитку товарного виробництва є наявність суспільного поділу праці та наявність економічного відособлення виробників благ як власників.

Розрізняють дві форми товарного виробництва: просту і розвинуту. Просте товарне виробництво – це дрібне виробництво індивідуальних

самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок, воно було притаманне докапіталістичним системам

Розвинуте товарне виробництво – це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, оснований на великій приватній власності, найманій праці і машинній індустрії. Воно притаманне капіталістичному суспільству.

Проста і розвинута форми товарного виробництва мають спільні риси і відмінності.

До спільних рис належать: наявність суспільного поділу праці; приватна власність на засоби праці; ринкова форма зв'язків між виробниками; конкуренція.

Специфіка простого товарного виробництва базується на особистій праці виробника; його мета – задоволення особистих потреб виробника та членів його сім'ї; виробництво товарів має обмежений характер; застосовуються кустарна техніка, переважно ручна праця.

Специфіка розвинутого товарного виробництва базується на системі найманої праці; його мета – отримання прибутку підприємцем; товарне виробництво набуває загального панівного характеру; товаром стає і сама робоча сила; воно характеризується великими масштабами виробництва, передовою технікою, механізованою працею.

У сучасних умовах зростає ступінь загальності товарного виробництва як у рамках національного господарства, так і у всесвітньому масштабі. Зумовлено це такими причинами: процесом подальшого поглиблення суспільного розподілу праці, що супроводжується виникненням нових галузей виробництва; тенденцією розширення товарних відносин у сфері нематеріального виробництва, що спрямовано на задоволення інтелектуальних потреб людини; швидким зростанням кількості населення, що приводить до розширення ринку найманої праці. Завдяки процесу інтернаціоналізації, розширенню всесвітніх економічних зв'язків товарне виробництво дедалі більше набуває всесвітнього характеру. Товарне виробництво стає основою виникнення й розвитку ринкової економіки.

4.2. Економічні та неекономічні блага. Товар і його властивості

Основною категорією товарного виробництва є «товар». Історично й логічно цій категорії передувала категорія «благо».

Благо – все те, що здатне задовольняти людські потреби. Блага поділяються на економічні та неекономічні. Неeкoнoмічні блага надаються людині природою, тобто без прикладання до них праці, у необмеженій кількості (наприклад, повітря, сонячне тепло, морська вода та ін.).

Економічні блага – це блага економічної (трудової) діяльності

людини, які існують в обмеженій кількості. Економічні блага дуже різноманітні. Їх можна класифікувати на матеріальні і нематеріальні, особисті і суспільні.

Економічне благо в умовах товарного виробництва набуває форми товару.

Товар – це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну (купівлі – продажу на ринку).

Товар має дві властивості – споживну вартість і вартість. Споживна вартість – це здатність товару задовольняти будь-яку потребу людини.

Оскільки товар задовольняє потреби не самого виробника, а іншої особи, то він має не просто споживну вартість, а суспільну споживну вартість, тобто є споживною вартістю для інших.

Вартість товару – це уречевлена в товарі суспільна праця виробника.

Вартість проявляється за допомогою зовнішньої форми її відбиття – мінової вартості. Мінова вартість є певним кількісним співвідношенням (пропорцією), в якому товар одного виду обмінюється на товар іншого виду.

Наведена вище концепція товару і його властивостей в економічній науці відома як теорія трудової вартості. Ця теорія була започаткована ще класиками політичної економії – Адамом Смітом і Давідом Рікардо. Згодом була завершена Карлом Марксом і його прихильниками.

У сучасній економічній літературі існують деякі інші підходи до характеристики товару і його властивостей. Зокрема введено в науковий обіг такі поняття, як «корисність», «цінність» і «рідкість» товару.

У класиків споживна вартість є об'єктивною абстрактною якістю будь-якого товару або послуги, які виробляються для того, щоб задовольнити людські потреби. Отже, споживна вартість для них – це природна корисність товару взагалі, безвідносно до потреб конкретної людини.

Корисність у неокласиків, на відміну від споживної вартості, є поняттям суб'єктивним, індивідуальним для кожної конкретної людини. Вона показує ступінь задоволення, яку отримує конкретна людина від споживання того чи іншого товару або послуги. Один і той же товар з однаковою споживною вартістю може мати різний ступінь корисності для окремих споживачів. Наприклад, корисність хліба різна для ситої і голодної людини. Всі товари незалежно від різної корисності для різних людей не втрачають своєї об'єктивної основи – споживної вартості.

Цінність. Люди, купуючи ті чи інші товари, тим самим ніби оцінюють ступінь їхньої корисності конкретно для себе. Неокласики оцінення ступеня корисності блага індивідом подають як цінність. Тому ціна для них є категорією суб'єктивною. Цінність має лише те, що є цінним в очах покупця, чий суб'єктивні оцінки є основою для визначення виробленого блага як вартості. Отже, цінність є водночас функцією витрат праці й функцією корисності.

Поєднання вартості й цінності та їхнє суспільне визнання відбувається в ціні. Ціну можна вважати формою грошового вираження вартості й цінності товару.

Рідкість – характеристика економічних благ, що відображає обмеженість ресурсів для задоволення безмежних потреб суспільства. Більшу цінність мають ті блага, що обмежені, рідкісні порівняно з потребами в них. Наприклад, вода має більшу корисність для людини, ніж діамант, але води достатньо, а діамантів мало. Тому діаманти, корисність яких є набагато меншою для задоволення життєвих потреб (без них можна обійтись), оцінюються людьми дорожче, ніж вода.

Споживну вартість і вартість породжено двоїстим характером праці товаровиробника.

Праця, затрачена в певній корисній формі, результатом якої є певна споживна вартість називається конкретною працею. Конкретні види праці відрізняються умовами виробництва, метою трудової діяльності, знаряддями та предметами праці, що застосовуються, характером операцій і результатом. Однак праця – це процес затрат робочої сили: м'язів, мозку, нервів, тобто якісно однорідних природних сил незалежно від того, що працівник виготовляє. Такі затрати характеризують працю з кількісного боку і не торкаються її конкретної форми.

Праця товаровиробників, взята як затрати людської робочої сили взагалі, незалежно від її конкретної форми, називається абстрактною працею. Абстрактна праця являє собою специфічну форму суспільної праці, суспільний характер якої проявляється в обміні, в той час як конкретна праця зовні виступає як індивідуальна, приватна.

4.3. Альтернативні теорії вартості. Закон вартості товару, його сутність і функції

Вартість належить до фундаментальних вихідних категорій економічної науки. Вона пронизує весь комплекс економічних зв'язків, що виникають у процесі суспільного відтворення матеріальних і духовних благ, їх виробництва, обміну, розподілу та споживання. Водночас вартість виконує важливу обліково-інформативну функцію. В економічній науці існує кілька теорій вартості, а саме: теорія трудової вартості, теорія факторів виробництва, теорія попиту і пропозиції, а також теорія граничної корисності.

Трудова теорія вартості була започаткована представниками англійської політичної економії В. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо, а згодом була доповнена і завершена К. Марксом.

Згідно з цією концепцією єдиним джерелом вартості є праця. За трудовою теорією вартість товару залежить від продуктивності та інтенсивності праці. Величина вартості одиниці товару обернено

пропорційна до продуктивності праці і прямо пропорційна до її інтенсивності. В економічній концепції К. Маркса трудова теорія вартості й основана на ній теорія додаткової вартості займають центральне місце.

Крім трудової теорії вартості до «витратних» концепцій належать також теорія витрат виробництва і теорія трьох факторів виробництва. Прихильники теорії витрат виробництва (Р. Торренс, Н. Сеніор, Дж. Міль та ін.) розглядають витрати виробництва як основу мінової вартості і ціни, вважають, що нова вартість створюється не лише живою, а й минулою, уречевленою працею. Вони виходять з того, що оскільки величина витрат виробництва залежить від ціни на окремі її елементи (предмети і засоби праці, робочу силу), то використання витрат як основи ціноутворення означає пояснення цін на товари цінами на елементи витрат.

Родоначальники теорії трьох факторів виробництва французькі економісти першої половини 19 ст. Ж.Б. Сей і Ф. Бастіа трактували формування вартості в процесі виробництва як результат витрат трьох його складових: праці, капіталу і землі. Всі вони беруть рівноправну участь у створенні вартості. Кожна з цих складових «створює» відповідну частку вартості: праця – заробітну плату, капітал – відсотки, а земля – ренту.

В останній третині 19 ст. набув поширення принципіально новий підхід до аналізу вартості – з позиції теорії граничної корисності. Її представники (У.С. Джжевонс, К. Менгер, Ф. Візер та ін.) розмежували сукупну корисність блага і граничну корисність блага (тобто корисність останньої одиниці цього запасу або доступної кількості благ).

Теорія попиту і пропозиції визначає вартість товарів за співвідношенням попиту і пропозиції на них у процесі обміну.

Законом функціонування і розвитку товарного виробництва є закон вартості. За цим законом регулюються зв'язки між товаровиробниками, а також розподіляється і стимулюється суспільна праця в умовах товарного виробництва. Закон вартості – це закон, який передбачає, що виробництво і обмін товарів мають здійснюватись на основі їхньої вартості, тобто як обмін еквівалентів.

Закон вартості відповідає як теорії трудової вартості, так і теорії граничної корисності. Закон вартості діє через відхилення ціни від вартості. Коливання цін є механізмом дії закону вартості.

У ринковій економіці закон вартості виконує такі функції:

- стихійно регулює суспільне виробництво;
- стимулює розвиток продуктивних сил суспільства;
- обумовлює економічну диференціацію товаровиробників.

Закон вартості спричиняє диференціацію, розшарування товаровиробників. В умовах конкуренції відповідно до закону вартості економічні переваги стимулюють дії товаровиробників, які домоглися зниження індивідуальної вартості своїх товарів порівняно із суспільною, і навпаки, потерпають ті товаровиробники, у яких індивідуальна вартість

товару вища за суспільну. Перші отримують додаткові прибутки, збагачуються, другі – не можуть покрити своїх витрат, зазнають збитків і згодом банкрутують. Таким чином, завдяки дії закону вартості суспільство звільняється від економічно неефективних господарств.

У класичному вигляді цей закон діє лише в умовах капіталістичної ринкової економіки вільної конкуренції. Однак основні його риси притаманні й сучасній ринковій економіці, у якій суттєво зросла роль держави стосовно регулювання ринкових процесів. Саме у доповненні один одного та взаємодії ринок і держава створюють оптимальний господарський механізм регулювання сучасної змішаної ринкової економіки.

4.4. Походження, сутність і функції грошей

Гроші мають багатотисячолітню історію. Існують дві основні концепції, що пояснюють причини виникнення грошей – раціоналістична і еволюційна.

Раціоналістична концепція панувала до кінця 18 ст. Зокрема П. Самуельсон визначає гроші як «штучну соціальну умовність». Однак спроби пояснити походження грошей угодою між людьми або законодавчими актами держави є не дуже переконливими. Гроші виникли на ранніх етапах розвитку окремих народів, коли ні фактор взаємної угоди, ні влада держави не могли відігравати істотної ролі у конституюванні такої складної категорії, як гроші.

Еволюційна концепція грошей вперше була сформульована засновниками класичної політичної економії А. Смітом, Д. Рікардо, а потім була розвинута К. Марксом. Вони довели, що гроші мають товарне походження і виникли в результаті тривалого розвитку суспільного поділу праці, товарного виробництва, обміну та послідовної зміни форм вартості.

На ранньому етапі розвитку людського суспільства появи грошей передувала епоха натурального (бартерного) товарообміну ($T_1 - T_2$), коли товар T_1 виражав свою вартість у протиставленому йому товарі-еквіваленті T_2 . При бартері необхідно знайти партнера, у якого є те, що вам потрібно, а він бажає мати те, що ви пропонуєте до обміну. У міру розвитку товаровиробництва та насичення ринку товарами прямий товарообмін дедалі більше ускладнювався і міг взагалі не здійснюватись, оскільки інтереси учасників товарної угоди не збігались. Це обумовило пошук багатьох потенційних партнерів, здатних задовольнити при обміні потреби один одного в товарах і послугах, а потім досягти кінцевої його мети. Для отримання потрібного товару необхідно було попередньо відшукати товар-посередник, який задовольнив би партнера, а з часом і товар, який би відповів інтересам всіх учасників обмінних операцій, тобто став би загальним еквівалентом.

Розвиток обміну стимулював стихійне виділення із безлічі товарів якогось одного, найбільш ходового за своїми споживчими властивостями і тому придатного для виконання ролі загального еквівалента. У різних народів товарами, що виконували роль загально визначених еквівалентів, були: худоба, хутро, сіль, риба, зерно, чай, залізо, мідь, бронза тощо. З подальшим розвитком товарних відносин роль товару-посередника, який виконував функцію загального еквівалента, закріпилась за дорогоцінними металами – сріблом і золотом, а згодом тільки за золотом.

Золото стало виконувати функцію загального еквівалента і називатися грошима завдяки своїм природним властивостям (рідкості, високій вартості, однорідності, подільності без втрат вартості, портативності, тривалості зберігання, здатності до приймання скрізь, де розвинута торгівля тощо).

З появою грошей товарний світ ніби розділився на два полюси: на одному знаходяться всі звичайні товари, на другому – особливий товар – гроші, що виконують функцію загального еквівалента і мають абсолютну ліквідність (здатність до реалізації).

Гроші сприяли трансформації бартерного товарообміну ($T_1 - T_2$) у товарно-грошовий обіг ($T_1 - Г - T_2$).

До основних властивостей грошей належать: виконання функції загального еквівалента; набуття загальної споживної вартості; відображення певних економічних відносин, які виникають між товаровиробниками з приводу обміну продуктами праці через ринок.

Сутність грошей виявляється в їх функціях. Першою й найбільш важливою функцією грошей є міра вартості.

Функція грошей як міра вартості полягає у здатності грошей як загального еквівалента вимірювати вартість усіх інших товарів, визначаючи таким чином їхню ціну. Щоб визначити вартість товару у грошах, треба певну кількість грошового матеріалу прийняти за одиницю. Вона називається масштабом цін. Масштаб цін встановлює держава в законодавчому порядку, тоді як функцію міри вартості гроші виконують об'єктивно.

Друга функція грошей як засіб обігу полягає в тому, що її виконують не ідеальні, а реальні повноцінні гроші. Функцію засобу обігу гроші виконують у вигляді монет і паперових грошей.

Монета (золота) – зливочок грошового металу певної ваги, форми, узаконений державою як засіб обігу – найдосконаліша форма повноцінних грошей. У процесі тривалого обігу монети стираються, ваговий вміст золота в них зменшується, і вони стають ніби неповноцінними. Проте такі монети, реальна вартість яких є відмінною від номінальної, продовжують успішно функціонувати як засіб обігу. Функцію засобу обігу гроші виконують миттєво, як тимчасовий посередник, що робить їх індіферентними до своєї вартісної форми. Все це створило умови для

заміщення у сфері обігу повноцінних (золотих) грошей неповноцінними «грошовими знаками», наприклад, паперовими.

Паперові гроші – це знаки, символи, представники повноцінних (золотих) грошей в обігу, що наділені державною владою примусовим курсом обігу. Паперові гроші не мають власної вартості, оскільки затрати на їхнє виготовлення є незначними, але мають купівельну спроможність.

Третя функція – засіб платежу – полягає в обслуговуванні грошима погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин. Цю функцію гроші здійснюють при продажі товарів у кредит, погашенні боргу, а також різних зобов'язань. На основі цієї функції виникли кредитні гроші – вексель, банкнота, чек.

Четверту функцію – утворення скарбу – виконують ті гроші, які виходять з обігу, тимчасово переривають свій рух, нагромаджуються й перетворюються на скарб у своїй золотій або срібній плоті. Ця функція пов'язана зі здатністю золотих або срібних грошей бути засобом збереження вартості.

П'ята функція світових грошей полягає в обслуговуванні грошима міждержавних економічних відносин, пов'язаних із розрахунками за зовнішньоторговельні операції, наданням кредитів та іншими угодами.

4.5. Грошовий обіг і його закони. Інфляція

Виконуючи функцію засобу обігу, гроші безпосередньо переміщуються від одного суб'єкта економіки до іншого. Такий рух грошей, що обслуговує реалізацію суспільного продукту, називається грошовим обігом. Обіг грошей здійснюється на основі властивих йому законів. Одним з найважливіших є закон, який визначає кількість грошей, необхідних для обігу.

Закон грошового обігу передбачає, що протягом певного періоду в обігу має бути певна, об'єктивно обумовлена грошова маса. Він пояснює внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкістю обороту грошей.

Згідно з класичним підходом кількість грошей, необхідних для обігу, може бути визначена за такою формулою:

$$КГ = (СЦ - К + П - ВП) : О,$$

де КГ – кількість грошей, необхідних для обігу; СЦ – сума цін товарів, реалізованих протягом року; К – сума цін товарів, проданих у кредит; П – платежі за кредити минулого року; ВП – платежі, які взаємно погашаються; О – швидкість обороту однієї грошової одиниці.

У минулому за умов паралельного обігу золотих і паперових грошей діяв закон їхнього обігу. Сутність закону обігу паперових грошей полягає в

тому, що їх випуск має дорівнювати тій кількості заміненних ними золотих грошей, яка необхідна для забезпечення нормального товарного обігу. Переповнення каналів обігу паперовими грошима неминуче призводить до знецінення їх, тобто веде до інфляції.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідних для обігу, базується на теорії американського економіста І. Фішера:

$$M V = P Q,$$

де M – маса грошей в обігу; V – середня швидкість обігу грошей; P – середній рівень цін на товари та послуги; Q – кількість товарів і послуг, що поставлені на ринок.

З цього рівняння можна визначити кількість грошей, необхідних для обігу:

$$M = (P Q) : V.$$

За умов існування кредитно-паперового грошового обігу у разі перевищення реальної кількості грошей, які знаходяться у обігу, а також потреб у них суб'єктів економіки, відбувається процес зростання цін. А це означає, що купівельна спроможність кожної окремої грошової одиниці буде зменшуватись, тобто на кожну грошову одиницю можна буде придбати все менше товарів. Такий процес зменшення купівельної спроможності грошової одиниці отримав назву інфляції. Розрізняють три види інфляції залежно від того, якими темпами зростають ціни. Якщо ціни зростають до 10% на рік, то це – повзуча інфляція, при темпах зростання цін від 10 до 100% на рік – галопуюча інфляція, а коли темпи зростання цін перевищують 100% на рік, виникає гіперінфляція. В Україні у 1992 р. ціни зростали щомісяця в середньому на 170%, що свідчило про супергіперінфляцію. У Німеччині після Першої світової війни вона досягла сотень тисяч відсотків, а зарплату видавали двічі на день. У Росії з 1918 по 1921 рік грошова емісія спричинила зниження купівельної спроможності рубля майже у 10 млн разів.

Крім внутрішніх причин інфляції, які було розглянуто вище, існують і зовнішні. Це, по-перше, зростання цін на імпортні товари та послуги, по-друге, «доларизація» економіки. За цих умов, втративши довіру до гривні й прагнучи зберегти свої гроші від знецінення, частина населення навіть за спекулятивними цінами купувала долари, іншу іноземну валюту. На це також впливають структурні економічні кризи.

Крім структурної форми інфляції, виділяють інфляцію попиту й інфляцію витрат. Західні вчені нараховують близько 60 видів інфляції.

Інфляція посилює диспропорції в економіці, дезорганізує господарські зв'язки, призводить до кризи державних фінансів.

За умов інфляції гроші припиняють виконувати таку функцію, як засіб

збереження вартості, а це призводить до того, що виробники все більш неохоче починають їх брати в обмін на свої товари, намагаючись якомога швидше їх позбутися. Через це нормальне життя суспільства, в якому обмін уже став нормою, починає порушуватися, що викликає потребу у стабілізації купівельної спроможності грошової одиниці. До цієї мети йдуть кількома шляхами. Перший – це обмеження емісії (емісія – випуск в обіг додаткової кількості грошей), а другий – це зменшення вже наявної в обігу грошової маси, що може здійснюватися за допомогою грошової реформи. Грошова реформа – це перебудова наявної в країні грошової системи. При цьому грошові реформи можуть переслідувати не тільки вузькі цілі стабілізації грошової одиниці, а й більш широкі – перебудову діючої в країні системи грошово-кредитних відносин.

Розрізняють три основні види грошової реформи: формальну, деномінаційну та конфіскаційну. Формальна грошова реформа зводиться до запровадження нового зразка купюри з одночасним або поступовим вилученням тієї, що функціонує. Деномінаційна полягає в тому, що разом зі зміною зразка купюри відбувається зміна існуючого масштабу цін (зменшення кількості нулів на купюрах). Цей процес ще іноді називають нуліфікацією. Конфіскаційна грошова реформа полягає у безоплатному вилученні державою частини грошей суб'єктів економіки.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення матеріального і нематеріального виробництва і поясніть їх відмінності.
2. Охарактеризуйте основні риси натурального й товарного виробництва.
3. Які існують умови виникнення товарного виробництва?
4. Які існують загальні риси і відмінності простого й розвинутого товарного виробництва?
5. У чому полягають сутність і функції закону вартості?
6. Зіставте теорію трудової вартості з теорією граничної корисності та обґрунтуйте, чому їх необхідно поєднувати.
7. Охарактеризуйте основні теорії виникнення грошей.
8. У чому полягає сутність грошей?

Т е м а 5

РИНОК, ЙОГО СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ. МОДЕЛІ РИНКУ. КОНКУРЕНЦІЯ І ЦІНОУТВОРЕННЯ

5.1. Ринкове господарство як невід'ємна складова виробництва

У результаті виникнення суспільного поділу праці, приватної власності на засоби виробництва і економічного відокремлення товаровиробників суспільне виробництво набуває товарної форми. На певному етапі капіталістична форма товарного виробництва стає пануючою, а товарно-грошові відносини починають опосередковувати практично всі відносини суспільства. Економіка, в якій товарно-грошові відносини є пануючими, отримала назву «ринкової економіки». Ключовим елементом конструкції ринкової економіки є ринок.

Ринок – це складне і багатогранне явище. Ринкові відносини суттєво розрізняються в різних країнах ступенем розвитку. В той же час у всіх країнах ринок має цілком визначений набір загальних ознак. У буденному розумінні ринок – це базар. У кращому випадку ринок розуміють як поєднання попиту і пропозиції або як місце, де відбувається купівля-продаж товарів. Такі визначення характеризують особливості ринку, що знаходяться на поверхні явищ. Проте вони не виявляють глибинних властивостей ринку. Насправді ж поняття «ринок» значно ширше й визначити його зміст якимось одним формулюванням досить важко.

Ринок слід розуміти як місце, де відбувається процес купівлі-продажу результатів людської діяльності, а отже як сферу підприємницької діяльності – бізнесу. Таким чином, мова йде не лише про купівлю-продаж товарів, а й про інші результати діяльності людей, наприклад діяльності інтелектуальної, фінансово-кредитної. Тому поняття «товарний ринок» – це лише елемент загального поняття «ринок». У той же час ринок – це сукупність економічних відносин між людьми у сфері обміну, за допомогою яких здійснюється реалізація результатів людської діяльності. В такому аспекті ринок виступає як економічна категорія. Ринок також є місцем, де відбувається остаточне визнання суспільством втіленої в результати праці.

Таке розширене розуміння суті ринку дає можливість визначити його місце, роль і значення в процесі відтворення. Ринок є посередником між виробництвом і споживанням і тому знаходиться під їхнім впливом, а також сам впливає на них. На ринку можуть з'явитись лише ті результати людської діяльності, які задовольняють потреби суспільства в особі покупців. На ринку з'ясовуються реальні потреби суспільства. Ринок показує виробникам, що виробляти і в якій кількості. На ринку визначається вартість результатів людської діяльності, в тому числі й товарів. Проте не слід ототожнювати «ринок» з ринковою економікою.

Ринок – це лише елемент ринкової економіки, куди поруч з ринком входять сфери виробництва, розподілу й споживання.

Характерними ознаками сучасного ринку є:

- це – ринок покупців, тобто такий його стан, при якому пропозиція товарів перевищує попит на них при фіксованій ціні. Такий стан ринку визначає пріоритет покупця перед продавцем;

- сучасний ринок є конкурентним. Це означає, що в системі підприємництва кожний суб'єкт виступає як конкуруюча сторона відносно всіх інших суб'єктів;

- сучасному ринку характерна стабілізація відносин між суб'єктами ринку на основі інтеграції, тобто ринок розвивається і функціонує ефективно лише тоді, коли суб'єкти ділових відносин, зберігаючи взаємне суперництво, в той же час зберігають і взаємну зацікавленість у протидії монополізації.

Ринок має суб'єкти і об'єкти. Враховуючи, що товарно-грошові відносини в ринковій економіці опосередковують усі відносини суспільства, суб'єктами ринку практично стають всі учасники суспільного виробництва. Ними можуть бути державні, колективні, кооперативні підприємства та їхні об'єднання, іноземні фірми та громадяни. Об'єктами ринку можуть бути матеріальні продукти праці (засоби виробництва, предмети споживання, послуги, житло тощо); інтелектуальні продукти праці, робоча сила, цінні папери, валюта, позиковий капітал та ін.

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

З погляду об'єктів обміну існують ринки: засобів виробництва, товарів народного споживання, послуг, позикових капіталів, цінних паперів, валюти, інформації, науково-технічних розробок, робочої сили, житла.

З територіального погляду ринок може бути внутрішнім і зовнішнім. Внутрішній ринок може бути національним, регіональним і локальним (місцевим). Кожний вид ринку має свої особливості. Всі вони тісно пов'язані й органічно взаємодіють; якщо бувають порушення в діяльності одного з них, то це викликає перебої в роботі інших і системи в цілому.

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

Організаційні: встановлення зв'язків між виробниками й споживачами продукції (послуг), не опосередкованих іншими (наприклад державними) системами розподілу; додержання права вільного вибору партнерів для господарських зв'язків; забезпечення конкуренції між суб'єктами ринку.

Економічні: механізм ринку робить усіх учасників конкурентного процесу матеріально зацікавленими в задоволенні тих потреб, які відображаються через попит; ринок через механізм ціноутворення

стимулює засвоєння досягнень науково-технічного прогресу, зниження витрат, підвищення якості товарів і послуг, а також розширення їхнього асортименту; ринок сприяє вирішенню центральних проблем економіки: зміні її структури, підвищенню ефективності виробництва та рівня життя тощо; механізм ринку в цілому звільнює економіку від дефіциту товарів і послуг.

На практиці ринкова економіка переважно є бездефіцитною. В умовах ринкового господарства тривалий стійкий розрив між потребами й споживанням (дефіцит) є неможливим хоча б тому, що суперечить економічним інтересам усіх учасників конкурентного процесу.

5.2. Сутність і основні елементи інфраструктури ринку

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

Слово «інфраструктура» означає основу, фундамент, внутрішню будову системи. Стосовно ринку – це сукупність організаційно-правових форм, за допомогою яких здійснюється функціонування й поєднання в єдине ціле ринкових відносин. Суть інфраструктури повніше розкривається у виконуваних нею функціях. Такими функціями є: 1) постачання різних видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних) функціонуючим підприємствам та організаціям, виробникам і споживачам; 2) купівля-продаж різноманітних товарів; 3) забезпечення інформацією учасників ринку; 4) підвищення ефективності роботи суб'єктів ринкових відносин внаслідок їх спеціалізації та ін.

Основними елементами інфраструктури ринку є різні види бірж, аукціони, ярмарки, банки, страхові компанії, інформаційні центри, рекламні агентства, торгові палатки, консалтингові й аудиторські компанії та ін. Найважливішими серед них є біржі.

Фондова біржа. У політекономічному аспекті фондову біржу можна визначити як базову установу сучасної інфраструктури, в межах якої функціонують і розвиваються відносини економічної власності у процесі купівлі-продажу цінних паперів акціонерних компаній, облігацій державних позик, біржових місць, діяльності посередників, а також мобілізації коштів для довгострокових інвестицій.

Членами біржі є переважно її засновники – окремі індивіди та кредитно-фінансові інститути. Члени біржі або державні органи, що контролюють її діяльність, визначають умови, за якими компанія може бути допущена до біржової торгівлі.

Купівля-продаж акцій на фондовій біржі здійснюється за допомогою посередників. Сучасний ринок цінних паперів характеризується значним

обсягом позабіржового обороту, що здійснюється за допомогою телефону і телефаксу. На позабіржовому ринку цінні папери продають із надбавкою до ціни (або купують їх зі знижкою), що є прибутком посередницької фірми. Об'єкт продажу на позабіржовому ринку – цінні папери середніх і частини дрібних корпорацій, не внесені до біржових списків, а також державні облігації. Виконання фондовою біржею своїх функцій не є можливим без регулюючої ролі держави. Вона регулює процес утворення акціонерних товариств, організацію випуску цінних паперів, реструктурує їх перед входженням на ринок; здійснює контроль за цим процесом, а також за фінансовим станом інвестиційних інститутів; встановлює ставки податку на прибуток від операцій з цінними паперами; впливає на функціонування ринку цінних паперів через грошово-кредитну політику центрального банку та ін. У процесі регулюючих дій держави також розвиваються відносини економічної власності.

Товарна біржа. У політекономічному аспекті товарна біржа означає високоорганізовану економічну форму оптової торгівлі, в межах якої виникають і розвиваються відносини привласнення між учасниками торгівлі у процесі купівлі-продажу товарів за умов реального і ф'ючерсного товарообороту через механізм різних цін (купівельних і продажу), спекулятивних операцій, операцій страхування тощо.

Товарні біржі поділяються на міжнародні та національні, універсальні та спеціальні. На універсальних біржах продаються промислові та сільськогосподарські товари, на спеціалізованих – окремі товари або споріднені групи товарів.

На біржі здійснюється два види товарообороту: реальний і ф'ючерсний. Перший передбачає перехід товару від продавця до покупця. На такі поставки припадає до 10% світової торгівлі відповідними товарами. При ф'ючерсних видах товарообороту продаються права на товар (наприклад, на майбутній врожай), ф'ючерсні контракти, тому рух товару тут не є обов'язковим.

Із двох видів товарообороту найдинамічніше розвивається ф'ючерсна біржова торгівля. Обсяг щорічного обороту на 150 ф'ючерсних біржах світу перевищив наприкінці 90-х років минулого століття 3 трлн дол. США (із загального обсягу обороту на товарних біржах понад 12 трлн дол.) у торгівлі понад 50 видами товарів.

Основна сфера діяльності товарних бірж – операції з хеджуванням (страхуванням ф'ючерсних контрактів).

Валютна біржа. Як політекономічна категорія валютна біржа – це установа, в якій у процесі торгівлі іноземними валютами, підтримки центральним банком ринкового курсу національної валюти між учасниками виникають відносини економічної власності з приводу привласнення доходів, що виникають внаслідок коливання валютних курсів, курсової різниці, спекулятивних операцій на цьому ринку тощо. Як самостійний

елемент інфраструктури цей вид біржі зберігся лише в деяких країнах (ФРГ, Франції), а в інших країнах таку функцію виконують найбільші банки; в Україні статус валютної біржі має Українська фондова біржа в місті Києві.

Основними видами операцій, які проводяться на валютній біржі, є: укладення угод із членами біржі на купівлю або продаж іноземної валюти відповідно до ринкового курсу (встановлюється на основі купівельної спроможності валют і коливань попиту та пропозиції); визначення ринкового курсу іноземних валют; відповідно до укладених на біржі угод здійснення розрахунків як у національній, так і іноземній валюті; проведення операцій центрального банку щодо підтримки ринкового курсу національної валюти, у т.ч. шляхом валютної інтервенції (значного цілеспрямованого разового впливу центрального банку на валютний ринок і валютний курс).

Купівлю-продаж валюти на біржі можуть здійснювати лише члени біржі за власний рахунок або за рахунок своїх клієнтів (підприємств своєї країни та уповноважених банків – членів біржі), після чого така валюта зараховується на спеціальний рахунок і може бути використана на певні цілі.

Біржа робочої сили – державна установа, яка відображає економічні відносини власності у процесі збору та подання інформації про наявність вакансій, надання допомоги безробітним, фінансування додаткових робочих місць і надання інших послуг, сприяння підготовці та перепідготовці кадрів, регулювання зайнятості, продаж робочої сили тощо. Вона виконує посередницькі функції між працівниками і підприємцями. У деяких країнах (Великобританії, Франції) біржі не лише ведуть облік безробітних, а й виплачують їм допомогу. Якщо безробітні відмовляються від роботи, запропонованої біржею, їх позбавляють виплат з фондів безробіття. У країнах Заходу існують приватні агентства з трудового посередництва та посередницькі бюро.

Відносини економічної власності у діяльності біржі робочої сили виразно виявляються на прикладі Державної служби зайнятості в Україні. Так, ця служба укладає договори з громадянами при їхньому працевлаштуванні (з оплатою вартості проїзду, добових), оплачує вартість профільної підготовки і перепідготовки, встановлює на час навчання стипендії та ін. Для фінансування цих витрат створено Державний фонд сприяння зайнятості. З його коштів можна надавати безвідсоткову позику для підприємницької діяльності.

5.3. Попит і пропозиція. Ринкова рівновага

Попит і пропозиція є невід'ємними категоріями ринкового господарювання, що відображають об'єктивні економічні відносини товарного виробництва.

Термін «попит» в економічній науці означає платоспроможну потребу, тобто потребу, яку суб'єкт може оплатити. Із такого визначення випливає, що попит на той або інший товар (послугу) залежить від ціни. Причиною зміни попиту є зміна ціни. Цей зворотний причинно-наслідковий зв'язок між ціною товару і величиною попиту є законом попиту, що виявляється через поведінку споживача. Споживач згоден купити більше товарів за нижчою ціною з урахуванням того, що дохід його завжди є обмеженим. В економіці діє закон спадної граничної корисності, така поведінка пояснюється ефектом доходу, зміст якого полягає в тому, що зниження ціни на споживчі товари є рівнозначним зростанню доходів.

Розрізняють індивідуальний і ринковий попит. Індивідуальний попит – це попит окремого споживача. Ринковий попит – це сума індивідуальних попитів, які виникають у кожного споживача згідно з різними цінами.

Найважливішим чинником, що визначає обсяг попиту є ціна. Але існують й інші чинники, що впливають на нього. До нецінових чинників попиту належать: кількість покупців, доходи споживачів, очікування зміни цін у майбутньому, ціни на супутні товари, місткість ринку, кліматичні умови.

Пропозиція – це обсяг товарів і послуг, який виробники хочуть і можуть поставити на ринок за різною ціною у певний проміжок часу. Зміст закону пропозиції полягає в тому, що пропозиція знаходиться в прямо пропорційній залежності від ціни. Пропозиція, як і попит, набуває форми не тільки індивідуальної, а й ринкової пропозиції.

До нецінових факторів впливу на пропозицію належать: технологічний прогрес, зміна цін на ресурси й споріднені товари, зміни у бюджетно-податковій політиці, очікування підприємців.

При розгляді впливу ціни та нецінових чинників на попит і пропозицію товарів не зверталась увага на те, що окремі товари або групи товарів не є однаково чутливими до змін цін і нецінових чинників.

Здатність однієї економічної змінної реагувати на зміни, що відбувалися в іншій економічній змінній, називається еластичністю.

Кількісно еластичність вимірюється показником, який називають коефіцієнтом еластичності. Коефіцієнт еластичності – міра реакції однієї змінної на зміни іншої, що відображено як відношення відсоткових змін. Розрізняють еластичність попиту за ціною, доходом і перехресну еластичність. Еластичність попиту за ціною показує відношення відсоткової зміни попиту до відсоткової зміни ціни. Цінова еластичність впливає на обсяг доходу (виручки від реалізації). Перехресна еластичність – це чутливість споживчого попиту на один товар до змін, що відбуваються в ціні взаємозамінюваного або взаємодоповнюваного товару. Коефіцієнт еластичності попиту за доходами визначається як відношення відсоткової зміни обсягу попиту на товар до відсоткової зміни обсягу доходу споживача.

Явище еластичності властиве не тільки попиту, а й пропозиції. Еластичність пропозиції – це чутливість пропозиції до змін, що відбуваються в ціні товару, який підприємець згоден поставити на ринок. Цінова еластичність пропозиції визначається як відношення відсоткової зміни обсягу пропозиції до відсоткової зміни ціни товару.

Основним чинником, що впливає на еластичність пропозиції, є ступінь можливого збільшення виробництва. Іншим важливим чинником є час.

Сили попиту і пропозиції взаємодіють через ринок. Ринкова рівновага настає при такій ціні і кількості товару, коли попит і пропозиція урівноважуються. У даному випадку кількість товару, яку покупці хочуть купити, якраз дорівнює тій кількості товару, яку виробники хочуть продати. Якщо ціна підніметься вище рівноважного рівня, то на ринку відбудуться такі зміни: попит зменшиться, а пропозиція зросте. Утвориться надлишок запропонованих товарів. Якщо ж ціна опуститься нижче рівноважного рівня, то попит зросте, а пропозиція зменшиться.

Для відновлення рівноваги в першому випадку ціна має знизитись, а в другому – зрости. Ціна рівноваги означає, що покупці згодні продовжувати закупівлю товарів у тих обсягах, у яких виробники погоджуються продовжувати постачання їх на ринок.

Розрізняють часткову рівновагу на окремому ринку і загальну рівновагу ринку. Враховуючи те, що ціни на товари знаходяться у постійному русі: зміна ціни на один товар впливає на обсяг попиту і пропозиції на інший, а це, у свою чергу, впливає на рівноважну ціну. Якщо вся система цін знаходиться у стані рівноваги, тоді настає загальна рівновага ринку. Умови рівноваги не спонукають економічних суб'єктів до того, щоб змінювати свою економічну поведінку. Для виникнення мотивів такої зміни необхідно, щоб змінилися зовнішні умови: технології, очікування, рівні цін тощо.

Отже, стан і часткової, і загальної рівноваги є теоретичною абстракцією. У реальному житті така економічна ситуація виникає лише подекуди і рівновага дуже швидко порушується. Однак розуміння механізму встановлення і порушення рівноваги має надзвичайно важливе значення для розуміння закономірностей функціонування економічної системи, впливу на неї економічної політики та коригування її.

5.4. Конкуренція в ринковій економіці та її закони

Ринок пов'язано з конкуренцією. Умовами функціонування і розвитку сучасного цивілізованого ринку є конкурентна боротьба між різними суб'єктами підприємницької діяльності.

Конкуренція як економічна категорія означає суперництво між товаровиробниками за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів і

послуг, за привласнення найбільших прибутків. Суть конкуренції повніше розкривається у притаманних їй позитивних і негативних рисах, виділення яких відповідає принципу суперництва.

Позитивними сторонами конкуренції є такі:

- вона сприяє науково-технічному прогресу суспільства;
- змушує знижувати витрати виробництва шляхом економії ресурсів, підвищувати продуктивність праці й трудову дисципліну;
- змушує поліпшувати якість продукції, її асортимент, обслуговування споживачів, знижувати й вирівнювати ціни, збільшувати прибутковість підприємницької діяльності;
- стимулює перелив капіталу між галузями внаслідок прагнення до максимальних прибутків і таким шляхом активізує проведення структурних реформ в економіці та ін.

До негативних рис конкуренції належать такі:

- вона посилює процес концентрації виробництва, який, у свою чергу, призводить на певному етапі до виникнення монополій;
- внаслідок боротьби за ринки збуту товаровиробники розширюють масштаби виробництва, випускають надмірну кількість товарів, що призводить до кризи перевиробництва;
- посилює боротьбу між капіталістами за скорочення витрат виробництва шляхом зменшення заробітної плати, що знижує платоспроможний попит населення;
- внаслідок конкуренції між найманими працівниками зростає інтенсивність їхньої праці, що сприяє зростанню армії безробітних, масштаби якої негативно впливають на становище найманих працівників;
- використання нечесних методів конкуренції великими компаніями призводить до «придушення» малих і середніх підприємств, їх масового банкрутства;
- міжнародна конкуренція, що ведеться нецивілізованими методами, гальмує розвиток національних товаровиробників у інших країнах;
- використання гіпертрофованої реклами та деяких інших видів маркетингової діяльності підприємств у їхній боротьбі за споживачів призводить до зростання вартості товарів і послуг.

З погляду на суб'єктивно-об'єктивні відносини конкуренція як політекономічна категорія відображає сукупність прямих і зворотних зв'язків і відносин економічної власності між різними економічними суб'єктами з приводу привласнення передусім додаткової маси прибутків, отриманих внаслідок наявності позитивних та окремих негативних сторін конкурентної боротьби між товаровиробниками.

Форми конкурентної боротьби слід розглядати у генетичному (з погляду на економічну систему капіталізму) та структурному (з погляду на галузеву та міжгалузеву структури народного господарства) аспектах. У першому випадку виділяють вільну конкуренцію, що панувала на нижчій

стадії розвитку капіталізму, монополістичну і олігополістичну конкуренції, що домінують на вищій стадії розвитку капіталізму. У другому випадку розрізняють галузеву та міжгалузеву конкуренцію.

Вільна конкуренція – це конкуренція, для якої характерні велика кількість конкурентів-виробників і конкурентів-покупців, вільний доступ товаровиробників до будь-якого виду діяльності. За цих умов процес ціноутворення здійснюється внаслідок вільної і стихійної взаємодії попиту, пропозиції та ціни, що означає саморегулювання економічної системи. При вільній конкуренції жодна з фірм не може впливати на ринкову ціну. При капіталізмі вільна конкуренція виявляється у конкурентній боротьбі між різними формами приватного капіталізму, а також в середині кожної з них.

Внутрішньогалузева конкуренція – це боротьба між виробниками однієї галузі народного господарства. Через різні рівні техніки, організації виробництва, продуктивності та інтенсивності праці встановлюється індивідуальний робочий час на виготовлення певного виду товару, а отже, й індивідуальна вартість виробництва. Оскільки ціни на ринку визначаються витратами, що утворюються на підприємствах, які виробляють переважну масу продукції, то результатом внутрішньогалузевої конкуренції є перетворення окремих індивідуальних витрат виробництва, індивідуальних вартостей в єдину ринкову або суспільну вартість. Її формування означає, що попит і пропозиція урівноважені, про що зазначалося раніше.

За сучасних умов ця конкуренція є переважно конкуренцією на окремих вузькоспеціалізованих ринках конкретних видів товарів (наприклад, на ринку міні-комп'ютерів, телевізорів тощо).

Міжгалузєва конкуренція – це конкуренція між товаровиробниками різних галузей народного господарства. Через різні умови виробництва у цих галузях підприємці при однакових витратах капіталу отримують різні обсяги прибутку. Тому в епоху вільної конкуренції ті товаровиробники, які отримують меншу кількість прибутку, намагаються вкласти свої капітали в галузі, в яких був вищий прибуток. Якщо це вдається, то пропозиція товарів в одних галузях (де низькі прибутки) зменшується (що згодом спричиняє зростання попиту на них), а в інших – збільшується пропозиція і зменшується попит. Внаслідок цього ринкові ціни на товари, вироблені в галузях, в які переливаються нові капітали, знижуються, а в інших галузях (звідки відбувається відтік капіталів) – зростають і стають вищими за ринкову вартість. Коли кількість прибутків у різних галузях вирівнюється, переливання капіталів припиняється, утворюється єдина загальна норма прибутку, і в кожній галузі на однаковий капітал буде отримано однаковий середній прибуток. Цей прибуток є елементом середніх ринкових цін або цін виробництва. Таким чином, внаслідок міжгалузєвої конкуренції єдина ринкова або суспільна вартість перетворюється у ціну виробництва, навколо якої коливаються ринкові ціни.

5.5. Монополії: причини виникнення, сутність і основні форми. Антимонополярна політика держави

Вільна конкуренція як одна з динамічних сил розвитку економіки діяла у 18 –19 ст. На той час монополії були винятком. Однак на межі 19 – 20 ст. почався бурхливий процес становлення і розвитку монополій, які зайняли панівне становище у матеріальному виробництві й нематеріальній сфері. Відбувся перехід від вільної конкуренції до панування монополій.

Причини виникнення монополій пов'язані з дією об'єктивних економічних законів, розвитком продуктивних сил і суттєвими змінами в технологічному способі виробництва. До основних причин належать: дія закону конкуренції, дія закону концентрації капіталу і виробництва. Концентрація капіталу – це процес збільшення розмірів індивідуального капіталу за рахунок капіталізації прибутку, тобто використання певної його частки на розширення виробництва; дія закону централізації капіталу, що полягає у збільшенні розмірів капіталу внаслідок поглинання або об'єднання кількох раніше самостійних індивідуальних капіталів в один більший; трансформація індивідуальної приватної власності; економічні кризи.

Монополія у широкому розумінні означає виключне право держави, підприємства, фізичної особи на володіння будь-чим або здійснення якого-небудь виду діяльності.

Під економічною монополією розуміють велике підприємство, фірму або об'єднання (спілку), яке займає панівне місце на ринку й концентрує значну частину виробництва і збуту певного виду продукції з метою одержання монополярного прибутку.

За умовами функціонування монополії поділяють на два типи – підприємницькі та інституційні. Підприємницькі монополії пов'язані з розвитком підприємств (фірм) на основі концентрації капіталу та виробництва, а інституційні – з нерівністю умов конкуренції, які надає держава різним її учасникам. Йдеться про неоднаковий режим оподаткування, субсидії або привілеї з боку держави, пільговий доступ до виробничих і фінансових ресурсів.

За функціональним призначенням розрізняють природну, адміністративну і економічну монополії.

Основою природної монополії є особливості технології виробництва і обслуговування споживачів. З природними монополіями тісно пов'язані монополії, які базуються на володінні унікальними природними ресурсами.

Класичним прикладом такого виду монополії є алмазний синдикат “Де Бірс”.

Адміністративна монополія виникає внаслідок дії державних органів.

Виникнення економічних монополій зумовлено економічними причинами, вони формуються на базі закономірностей господарського

розвитку. Основними організаційними формами економічних монополій є картель, синдикат, трест, багатогалузевий концерн, конгломерат, консорціум.

Картель – це об'єднання низки підприємств однієї сфери виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу та комерційну самостійність і домовляються про частку кожного учасника в загальному обсязі виробництва, ціни та ринки збуту.

Синдикат – це об'єднання низки підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва, але втрачають власність на вироблений продукт, тобто зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність. У синдикаті збут товарів здійснюється загальною збутовою конторою.

Трест – це об'єднання підприємств однієї або декількох галузей промисловості, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу й комерційну самостійність, тобто об'єднують виробництво, збут, фінанси, керування, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств одержують акції тресту, що дає їм право брати участь у керівництві та привласнювати певну частину прибутку тресту.

Багатогалузевий концерн – це об'єднання багатьох підприємств різноманітних галузей промисловості, транспорту, торгівлі, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і вироблений продукт, а головна фірма здійснює над іншими учасниками об'єднання фінансовий контроль.

Конгломерат – це промисловий комплекс, в якому під єдиним фінансовим контролем зосереджені компанії різних, технологічно не пов'язаних між собою галузей. Як правило, конгломерати належать одній фірмі і випускають на одній або декількох стадіях виробництва різноманітні неконкурентні товари або діють у сегментах ринку, які не перетинаються. Підприємства при цьому мають широку автономію економічної діяльності; управління ними є централізованим.

Консорціум створюється на основі тимчасових угод між кількома банками і виробничими корпораціями для проведення спільних великомасштабних фінансових операцій або здійснення виробничих проектів (розміщення великих займів, будівництво морських каналів, портів, трубопроводів тощо). Після закінчення спільних робіт консорціум розпадається.

Характерною особливістю сучасного ринку є поєднання, переплетення, взаємопроникнення різноманітних організаційних форм монополій, що свідчить про подальший розвиток, поглиблення процесів монополізації сучасної економіки.

Монополізація економіки має істотні негативні наслідки, а саме: монополії порушують конкуренцію; вони здатні збільшувати прибуток, зменшуючи обсяг випуску продукції і підвищуючи її ціну; схильні до уповільнення науково-технічного прогресу, хижацького використання природних ресурсів і забруднення довкілля; розоряють малий і середній бізнес; монополізують засоби масової інформації, за допомогою яких впливають на свідомість населення у необхідному їм напрямку; здійснюють тиск на уряд у пошуках неправомірних пільг і привілеїв тощо.

Однак монополії мають і суттєві позитивні риси. Завдяки привласненню високих прибутків монопольні структури мають більші можливості фінансувати науково-дослідні роботи, впроваджуючи новітню техніку і технологію, проводити перекваліфікацію працівників. Крім того, «ефект масштабу виробництва» дає змогу великим підприємствам виробляти дешеву і якісну продукцію. Великі підприємства більш стійкі в умовах криз, вони зменшують рівень безробіття і соціальну напругу у суспільстві. Тому не можна ототожнювати поняття «монополія» з поняттям «велике підприємство». Монополією слід вважати лише те підприємство, яке використовує ринкову владу: диктує ціни на ринку, «придушує» конкуренцію та здійснює інші негативні дії. Проти таких підприємств-монополістів з метою запобігати зловживанням їх монопольним становищем держава здійснює антимонопольну політику.

Антимонопольна політика – комплекс заходів, розроблених і впроваджених у багатьох країнах світу, – спрямована на припинення, попередження і обмеження діяльності монополій, а також створення відповідного законодавства.

Перший антимонопольний (антитрестівський) закон – так званий Закон Шермана – було прийнято у США у 1890 р.

В умовах ринкової трансформації економіки України питання захисту конкуренції, недопущення зловживань ринковою владою монополістичних структур є особливо актуальними. Антимонопольна політика і антимонопольне законодавство в Україні спрямовані на створення конкурентного середовища, захист конкурентних інтересів підприємців і споживачів, регулювання діяльності монополій, що сприятиме формуванню цивілізованих ринкових відносин, підвищенню ефективності функціонування національної економіки як однієї зі складових антимонопольної політики держави.

Державний контроль за дотриманням конкурентного законодавства, захист інтересів підприємців і споживачів від його порушень здійснюється Антимонопольним комітетом України відповідно до його повноважень, визначених законом.

Основними функціями антимонопольного комітету України є: здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції; запобігання, виявлення й припинення

порушень конкурентного законодавства; контроль за економічною конкуренцією; сприяння розвитку добросовісної конкуренції.

До методів здійснення антимонопольної політики належать: правові – прийняття відповідних законодавчих актів; організаційно-контролюючі – розроблення і організація виконання заходів, спрямованих на запобігання порушень конкурентного законодавства; адміністративні – примусовий поділ суб'єктів господарювання, застосування санкцій, накладання штрафів; профілактично-роз'яснювальні – інформування, внесення пропозицій, надання рекомендацій, формулювання попередніх висновків стосовно виявлених порушень, роз'яснення щодо кваліфікації порушень.

Зловживання монопольним становищем на ринку становлять першу групу порушень антимонопольного законодавства. До другої групи порушень входять анти конкурентні узгоджені дії. Антимонопольний комітет України та його територіальні управління мають право ухвалювати рішення про примусовий поділ монопольних утворень, а для створення нових великих економічних об'єднань необхідно отримати дозвіл цього комітету.

Отже, можна стверджувати, що в Україні створено законодавчу базу і організаційні основи здійснення ефективної державної конкурентної політики.

Контрольні запитання

1. За яких умов виникає ринок?
2. Назвіть принципи функціонування ринкової економіки та розкрийте їхній зміст.
3. Назвіть переваги ринкової економіки, її недоліки і шляхи подолання недоліків ринку.
4. Розкрийте значення ринкової інфраструктури для безперервного функціонування ринку.
5. Які ви знаєте об'єкти біржової торгівлі (за видами бірж)?
6. Якими є основні наслідки монополізації економіки?
7. Які основні заходи антимонопольної діяльності здійснює держава?

Т е м а 6

КАПІТАЛ: ПРОЦЕС ВИРОБНИЦТВА І НАГРОМАДЖЕННЯ. НАЙМАНА ПРАЦЯ І ЗАРОБІТНА ПЛАТА

6.1. Капітал як економічна категорія

Економічний устрій сучасного суспільства органічно пов'язано з такими категоріями, як капітал і наймана праця. Капітал – це авансована вартість, що в процесі свого руху приносить більшу вартість, тобто самозростає.

Перетворення грошових знаків на капітал містить як суто технічні, техніко-організаційні, так і соціально-економічні чинники. По-перше, виробник (власник капіталу) має вступати у відносини з іншими виробниками з приводу купівлі засобів виробництва. По-друге, якщо його наявний капітал є недостатнім для організації ефективного виробництва, йому прийде́ться звертатись до кредитних установ. По-третє, він мусить найняти певну кількість працівників, щоб забезпечити ефективне функціонування засобів виробництва, якщо цього потребують обсяги виробництва.

Отже, перетворюючи свої гроші на капітал виробник має вступити в економічні відносини з підприємствами, що виробляють необхідні йому товари й послуги, та з індивідами, які через певні причини отримують засоби для існування не завдяки власній підприємницькій діяльності, а шляхом найму за гроші.

Капітал як економічна категорія відображає не стільки технічні або організаційні, скільки соціально-економічні відносини, тобто капітал як такий може існувати лише за певних соціально-економічних умов. Такими умовами є: високорозвинене товарне виробництво і обіг; наявність такої мотивації діяльності виробника, як особисте збагачення; зосередження у частини господарюючих агентів значної частки засобів виробництва; відсутність засобів виробництва у частини господарюючих агентів, що змушує їх найматися. Таке трактування капіталу К. Марксом може бути визначено як соціально-економічне.

Існують й інші погляди на суть капіталу, зокрема так званий предметно-функціональний і грошовий підходи. Багато дослідників вважають, що капітал – це сукупність засобів виробництва, які приносять дохід їхньому власнику. А. Сміт розглядає капітал як запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід. Д. Рікардо розглядає капітал як ту частину багатства, що зайнята у виробництві і яка є необхідною для реалізації праці. Дж.С. Міль вважає капітал попередньо нагромадженим запасом продуктів минулої праці, який забезпечує необхідні для виробничої діяльності будівлі, охорону, знаряддя праці й матеріали, а також харчування та інші засоби існування для робітників під

час виробничого процесу. А. Маршалл вважає капітал сукупністю речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з однаковою ефективністю, але які не є безплатними дарами природи.

Перелічені підходи до визначення капіталу є дещо односторонніми, вони пов'язують цю категорію з сукупністю речових факторів виробництва. Якщо розглядати капітал як певне вкладення, що дає змогу отримувати дохід, то сюди слід віднести й вкладення капіталу у робочу силу. Цей підхід, запропонований Г. Беккером та іншими вченими, має назву «концепції людського капіталу». Під ним розуміють витрати, що сприяють у майбутньому збільшенню доходів індивіда (навчання в школі, вузі, на виробництві, піклування про власне здоров'я). Значного поширення набув погляд на капітал як один з виробничих факторів, що поряд з працею, землею приносить дохід. Основоположником такого підходу можна вважати французького економіста Ж. Б. Сея.

Усі розглянуті підходи можна охарактеризувати як народногосподарські. З погляду підприємця капітал є сумою вартісної оцінки майна і коштів підприємця, які він може використати на господарські потреби, тому принциповим моментом є співвідношення між власним і чужим капіталом.

Щоб зрозуміти, звідки береться надлишок над авансованим капіталом, треба проаналізувати процеси, що відбуваються безпосередньо у фазі виробництва, тобто є результатом свідомих дій підприємця. При цьому слід абстрагуватися від таких факторів зростання капіталу, як нечесна торгівля, крадіжка майна тощо, слід виключити зовнішні економічні фактори, що суттєво впливають на діяльність виробника.

Для того, щоб зрозуміти, чи буде виробництво вигідним, тобто чи зросте капітал, треба порівняти виручку від проданої продукції з витратами на її виготовлення, а також з'ясувати, завдяки яким факторам виробництва, часткам капіталу виник цей надлишок. Щоб відповісти на це запитання, треба проаналізувати кожний з цих факторів. Розглянемо передусім постійний і змінний капітал. До постійного капіталу належать: кошти, вкладені в будівлі; основне устаткування, а також виробничі витрати підприємства, пов'язані з оплатою рахунків за комплектуючі вироби, додаткові матеріали, електроенергію, транспортні послуги тощо. Їх величина є сталою, і ця сума повертається до підприємця як частка вартості реалізованої продукції. Отже, в цьому випадку жодного зростання капіталу немає.

Останній фактор – наймані робітники. Завдяки чому наймані робітники можуть бути фактором зростання капіталу? Відповідь на це запитання полягає у характері найманої праці, яку виконують завдяки засобам виробництва, що не належать працівникові; цим процесом керує власник засобів виробництва; результати виробництва не належать

безпосередньому виробникові. Однак наймана праця залишається працею, що за умови товарного виробництва зберігає притаманні праці товаровиробника ознаки: вона утворює завдяки своєму подвійному характеру споживну вартість і вартість товару. Отже, підприємець наймає працівників саме тому, що їхня праця може створювати вартість на відміну від засобів виробництва, які, не створюючи вартості, лише переносять власну вартість на продукт.

Власник засобів виробництва, наймаючи робітника, на перший погляд купує його працю, але це не так, оскільки працю як таку купити неможливо. Праця – це процес, в якому створюються матеріальні та нематеріальні блага. Те, що купує власник засобів виробництва, – це специфічна риса людської особистості, її здатність до праці. Її називають робочою силою.

Робоча сила є сукупністю фізичних і духовних здібностей, які людина використовує в процесі виробництва. Як і будь-який інший товар, вона має вартість. Вартість товару «робоча сила» визначається тією кількістю суспільно-необхідної праці, яка необхідна для відтворення працівника як такого у всій сукупності його фізичних та інтелектуальних рис. Оскільки для робочої сили властиве поступове зношування, то до суспільно необхідних витрат на відтворення робочої сили мають входити також витрати на відтворення сім'ї.

Отже, розуміння джерела зростання капіталу міститься в подвійному характері товару «робоча сила». Вступаючи у відносини найму, людина за гроші відчужує свій товар – робочу силу – на основі його вартості, що становить основу заробітної плати. Споживання цього товару відбувається в процесі виробництва, тому вартість, створена робітником завдяки абстрактному характеру своєї праці, зовсім не збігається з вартістю, еквівалент якої він отримує у вигляді платні. В іншому разі підприємцю немає сенсу наймати робітника. Отже, вартість, створена робочою силою, має бути більшою, ніж вартість самої робочої сили. Цей надлишок над вартістю робочої сили К. Маркс назвав додатковою вартістю.

З погляду зростання вартості капітал можна поділити на дві частини: постійний, уречевлений у засобах виробництва, вартість якого в процесі виробництва залишається незмінною, і змінний у вигляді робочої сили, вартість якого в процесі виробництва змінюється, зростає. Виходячи з цього, структуру вартості товару, виробленого з застосуванням найманої праці, можна подати як

$$w = c + v + m,$$

де w – вартість товару, c – вартість постійного капіталу, v – вартість змінного капіталу, m – додаткова вартість.

Висновок про те, що нову вартість і додаткову, зокрема, створює робоча сила, а засоби виробництва лише переносять свою вартість на

продукт, не означає, що постійний капітал не відіграє ніякої ролі у виробництві додаткової вартості. Безпосередньо не створюючи її, він є найважливішим фактором, що впливає на розмір додаткової вартості. Процес праці є неможливим без знарядь і предметів праці, отже і виробництво вартості й додаткової вартості без них неможливе. І навпаки, без живої праці, носієм якої є робоча сила, засоби виробництва не можуть функціонувати. За розрахунками американських учених К. У. Кобби і П. Х. Дугласа внесок живої праці у зростання національного доходу становив $\frac{3}{4}$, а капіталу (знарядь праці) – $\frac{1}{4}$.

Постійний капітал впливає на створення вартості завдяки підвищенню ефективності живої праці. Чим досконалішими є засоби виробництва, тим більшу вартість може створити робоча сила за певний проміжок часу, тим більшою може бути величина додаткової вартості. Використання досконаліших засобів виробництва потребує й вищого рівня кваліфікації робітників.

Оскільки робітник отримує у вигляді еквівалента вартості робочої сили тільки частку створеної ним нової вартості, то на себе він працює лише частину робочого дня. Отже, його робочий день поділяється на дві частини: час, за який створюється еквівалент вартості робочої сили, і час, за який створюється додаткова вартість. Перший можна назвати необхідним робочим часом, другий – додатковим робочим часом. Протягом необхідного робочого часу створюється вартість тієї частини продукту, що витрачається на задоволення особистих потреб працівника, тобто необхідний продукт. Протягом додаткового часу виробляється додатковий продукт, вартість якого є джерелом доходів підприємців та який задовольняє потреби членів суспільства, безпосередньо не зайнятих виробництвом, і суспільства в цілому.

За умов товарного виробництва, особливостей ринкової економіки необхідний і додатковий продукти набувають вартісної форми. Основні положення теорії додаткової вартості сформулював К. Маркс. Можна вважати, що ці основні положення були зумовлені реальним становищем безпосереднього виробника в період вільної конкуренції. Проте подальший розвиток подій показав, що в процесі виробництва додаткової вартості відбуваються суттєві зміни.

Оскільки додаткову вартість створює робоча сила, то зростання капіталу можна описати відношенням додаткової вартості до змінного капіталу:

$$m' = \frac{m}{v} 100 .$$

Отже, норма додаткової вартості на відміну від норми прибутку характеризується зростанням не всього капіталу, а лише його змінної частки, що впливає з аналізу процесу виробництва додаткової вартості.

Норма додаткової вартості є відносним показником. Абсолютна величина додаткової вартості (M) може бути визначена добутком норми додаткової вартості на величину змінного капіталу:

$$M = m' v; \quad M = kvn,$$

де k – середня норма додаткової вартості; v – середня вартість одиниці робочої сили; n – кількість найманих робітників.

Джерелами коштів для збільшення капіталу може бути додаткова вартість, нагромаджена за певний проміжок часу, тобто фонд нагромадження, фонд амортизації, банківський кредит, фінансування підприємства за рахунок державних коштів, а також розпродаж майнових паїв підприємств (акцій).

Зростання додаткової вартості може відбуватися як абсолютним шляхом – через подовження робочого часу, так і відносним шляхом – за умов використання досягнень технічного прогресу. Чим вищі темпи цього зростання, тим більше є можливостей для виробництва додаткової вартості.

Інший підхід до джерела збільшення капіталу сформульовано у теорії «граничної продуктивності». Витоки цієї теорії знаходимо у К. Менгера, А. Маршалла. Ці вчені вважають, що кожний виробничий фактор (а до них належать насамперед капітал і праця) сплачується згідно з принципом рівності «граничної продуктивності». Збільшення обсягу необхідних для виробництва факторів здійснюється доти, доки вартісна величина граничного продукту цього фактора не зрівняється з його ціною.

6.2. Заробітна плата, її форми і системи

Як стверджують західні науковці, величина заробітної плати визначається не тим, як оцінює підприємець потреби робітника для підтримки його життє- і працездатності, а результатами праці. Позитивним у такому підході є спроба оцінити вартість товару з погляду не лише суспільних витрат виробництва, а й корисного ефекту. Таким чином, здебільшого проблему вирішують з погляду капіталіста, ігноруючи при цьому інтереси найманого робітника, якому потрібні кошти для відтворення власних життєвих сил і працездатності, а також життєздатності його сім'ї.

Купівля-продаж робочої сили об'єктивно виступає у формі купівлі-продажу праці, тому вартість (а також і ціна) робочої сили перетворюється у заробітну плату, тобто набуває перетвореної форми. З урахуванням цього заробітну плату у загальноекономічному контексті можна визначити як грошове вираження вартості або ціни товару «робоча сила» та частково результативності функціонування робочої сили.

В політекономічному контексті заробітну плату можна визначити як грошове вираження тимчасового відчуження власності на робочу силу, а також вартості та ціни робочої сили й відносин між капіталістами і найманими працівниками з приводу формування умов праці, ефективності її функціонування та привласнення необхідного продукту.

Суть заробітної плати розкривається у її основних функціях:

- відтворювальній, що означає розширене відтворення власності на робочу силу, її вартості, а отже, і величини привласненого необхідного продукту;

- стимулюючій, яка передбачає, що заробітна плата, її форми та системи стимулюють високоефективну працю;

- розподільній, що передбачає стимулювання припливу робочої сили в одні сфери і галузі та її відпливу з інших;

- соціальної, яка має сприяти досягненню певної соціальної справедливості в суспільстві.

Заробітна плата існує у двох основних формах: відрядній і почасовій. У свою чергу, кожна з них має відповідні їм системи.

Відрядну форму заробітної плати в основному застосовують, коли рівень механізації виробництва є таким, що результат діяльності значною мірою залежить від інтенсивності праці виробника. Комплексна механізація і автоматизація виробництва обумовлює широке використання почасової форми оплати праці. При цьому частка простої почасової оплати праці знижується, а підвищується частка почасової преміальної оплати праці.

У сучасній економічній системі капіталізму використовуються такі системи заробітної плати: тарифна, преміальна та колективна.

Тарифна система заробітної плати залежить від складності та ефективності праці і відображена відповідним тарифним розрядом і ставкою, спрямованими на одночасне стимулювання найманих працівників, на підвищення якості товарів і послуг. Тарифні системи оплати й посадові оклади службовців та інженерно-технічних працівників розробляють на основі оцінювання різних трудових характеристик. Найширше при цьому використовують систему аналітичного оцінювання, при якому тарифні ставки встановлюються залежно від відносної складності виконуваних робіт за такими групами чинників: кваліфікація виконавця (освіта, досвід роботи, професійна підготовка), розумові та фізичні зусилля, відповідальність за матеріали, устаткування тощо, інші умови праці (тяжкі, непривабливі тощо). Тарифні ставки, у свою чергу, розміщують у тарифній сітці, яка має певну кількість розрядів, що відрізняються між собою у бік зростання.

Преміальна система заробітної плати пов'язує певною функціональною залежністю тарифні ставки з нормами витрат праці, передбачає застосування різних премій і стимулів у їх взаємодоповнюваності. Поточний контроль за робітником зведено до

мінімуму. Застосування преміальних форм оплати праці базується на прийомах відрядної та погодинної заробітної плати.

Серед преміальних систем розрізняють відрядно-преміальну й відрядно-прогресивну. Перша передбачає сплату найманому працівникові певної суми за виконання норм виробітку і відповідної надбавки за їх перевиконання, але без прогресивного зростання розцінок; друга – виплату вищої прогресивної розцінки за виготовлений понад норму виріб (операцію) з метою стимулювання вищої інтенсивності праці порівняно із середнім її рівнем у межах окремого підприємства або галузі.

Колективні системи заробітної плати означають застосування таких систем оплати вартості робочої сили, які передбачають виплату частки заробітків із преміального фонду, створюваного, в основному, із необхідного, а частково – із додаткового продукту. При цьому частка необхідного продукту знижується, а додаткового – зростає.

Найпоширенішою формою колективної оплати праці є система «участі у прибутках», згідно з якою за рахунок заздалегідь установлені частки створеного найманими працівниками прибутку внаслідок застосування цієї системи формується преміальний фонд, з якого вони отримують частку зарплати. Її особливістю є те, що виплата премій, бонусів тощо пов'язується не тільки з виробничими результатами, а й з фінансовими, тобто із зростанням прибутків.

Система «участі у прибутках» передбачає також виплату премії або її частки у формі цінних паперів (акцій). Замість того від робітників вимагають відмовитись від страйків. Робітники не можуть вільно розпоряджатись акціями підприємства, на якому вони працюють. При переході на інше підприємство або з виходом на пенсію їм сплачують ринкову вартість акції.

Впровадження передових форм і систем заробітної плати, насамперед колективної системи, зумовлює дію тенденції до зростання частки додаткових елементів заробітної праці – премій, бонусів тощо.

6.3. Номінальна і реальна заробітна плата

Розрізняють номінальну та реальну заробітну плату. Номінальна заробітна плата – це номінальна грошова сума, яку отримує найманий працівник за відчуження власності на свою робочу силу на певний період. Її розміри не дають реального уявлення про життєвий рівень робітника, рівень його споживання. Водночас без показника номінальної заробітної плати неможливо обчислити реальну заробітну плату.

Реальна заробітна плата – це кількість товарів і послуг, які робітник може придбати за отриману ним номінальну заробітну плату при певному рівні цін після сплати податків. Рівень реальної заробітної плати залежить від номінальної заробітної плати; рівня цін на предмети споживання і

послуги (індекс вартості життя); податків, які сплачують робітники у бюджет держави і фонди соціального страхування. Зміну реальної заробітної плати визначають за допомогою індексу вартості життя, який обчислюють, зіставляючи суми товарних цін, які в різні періоди сплачують робітники за придбання необхідних засобів для існування. Із визначення суті заробітної плати випливає висновок, що її динаміка залежить передусім від дії тенденції до зростання вартості робочої сили. Ця тенденція в окремих розвинених країнах світу спостерігається з 1910 р., а у більшості з них – від часу розгортання НТР.

В умовах НТР у розвинених країнах світу надають перевагу стимулюванню представників тих професій, які безпосередньо пов'язані з передовими галузями науково-технічного прогресу. За умов НТП все більшого поширення набуває така форма організації заробітної плати, як плата за знання, тобто за опанування робітником суміжних професій. Так, у США заробітна плата інженера на початку 90-х років минулого століття була приблизно у 2 рази вища заробітної плати висококваліфікованого робітника, який отримував в 1,5 раза більшу заробітну плату від зарплати робітника середньої кваліфікації, а робітник, який обслуговував сучасне устаткування, одержував платню на 200 – 300% вищу, ніж робітники на конвеєрі.

В основі вартості компонента робочої сили лежить закон вартості, в основі цінового компонента – закон попиту і пропозиції. Внаслідок несприятливої кон'юнктури на ринку робочої сили її ціна (заробітна плата) стає нижчою від вартості робочої сили.

Водночас зростання реальної заробітної плати у розвинутих країнах світу відставало від зростання вартості робочої сили. Це унеможливило відтворення за рахунок реальної заробітної плати робочої сили сукупного працівника на належному рівні, що призвело до поглиблення суперечності між потребами у відтворенні складової робочої сили і вузькими межами корпоративної вартості. Розвиток такої суперечності зумовлює посилення процесу одержавлення робочої сили, зростання соціальних витрат держави, які є важливим елементом реальних доходів населення. Держава, здійснюючи відтворення робочої сили, надає цьому процесу здебільшого характеру колективного капіталістичного відтворення складової робочої сили.

Заробітна плата в Україні у 2010 р. не виконувала ні відтворювальної, ні стимулюючої, ні соціальної функцій. Частково реалізовувалась лише розподільна функція, що виявилось у відпливі частини робочої сили з найменш оплачуваних посад за кордон.

Мінімальна заробітна плата у розвинених країнах світу має багатофакторні функції: економічного регулятора в руках держави; економічного стимулу; соціального захисту при проведенні соціальної політики; вихідного критерію при встановленні середньої заробітної плати.

У політекономічному аспекті мінімальна заробітна плата – це грошове вираження вартості, ціни та частково результативності праці найманого некваліфікованого працівника, який виконує просту роботу. Вона встановлюється законодавчо державою як норматив мінімально доступного рівня оплати робочої сили та результатів праці (частково в межах необхідного продукту) у вигляді місячного заробітку або погодинних тарифних ставок. При встановленні мінімального рівня заробітної плати документи МОП (Міжнародної організації праці) рекомендують враховувати потреби працівників та їхніх сімей, вартість житла, соціальні пільги, рівень інфляції, а також показники, які впливають на рівень зайнятості (наприклад, рівень продуктивності праці, кількість безробітних та ін.).

Основа мінімального рівня заробітної плати – це набір товарів і послуг, які задовольняють основні фізіологічні та соціальні потреби окремої людини або типових сімей (з однією дитиною, з двома дітьми та ін.). Цей набір у різних країнах не є однаковим. У США, наприклад, до нього входять оплата за наймання житла, вартість майже 20 видів м'ясопродукції, купівля кожні п'ять років одного автомобіля, що був у використанні, та ін.

Розмір мінімальної заробітної плати у розвинених країнах Заходу дорівнює 20 – 30% від розміру середньої заробітної плати. У США він становить 5,15 дол. за годину. Окремий мінімум встановлюється для молоді.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність трудових відносин у політекономічному аспекті?
2. Як можна охарактеризувати найману працю?
3. Які види впливу власності на робочу силу слід виділяти?
4. Які існують відмінності товару «робоча сила» від традиційних товарів з боку споживчої вартості і вартості?
5. Як змінювалась вартість робочої сили у розвинених країнах у повоєнний період?
6. Що означає заробітна плата як політекономічна категорія?
7. Які основні функції виконує заробітна плата?
8. Як співвідносяться між собою форми і системи заробітної плати?
9. Які існують основні форми заробітної плати і як вони змінюються у процесі еволюції капіталізму?

Т е м а 7 ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

7.1. Витрати виробництва

Категорія «витрати виробництва» належить до загальноекономічних. За умов капіталізму вона набуває специфічної суспільної форми – капіталістичних виробничих витрат.

У політекономічному аспекті капіталістичні витрати виробництва являють собою передусім відносини капіталістичної власності між капіталістами і найманими працівниками щодо формування та розвитку витрат постійного та змінного капіталу і привласнення при цьому додаткової вартості у товарній формі.

Витрати щодо вартісних відносин складаються з витрат на предмети праці, певної частини зношених засобів праці, на оплату робочої сили і описуються формулою

$$V_b = c + v,$$

де c – вартість спожитих засобів виробництва, v – вартість необхідного продукту (необхідного для відтворення робочої сили працівника).

Якщо капіталісту для виробництва товарів необхідно зробити лише такі витрати: $c + v$, то витрати суспільства – це те, у що обходиться створення товару всьому суспільству. Такі витрати визначаються формулою

$$W = c + v + m.$$

У той же час складовими витрат виробництва суспільства є витрати окремого підприємства. Додатковий продукт створюється як на підприємстві живою працею безпосереднього виробника, менеджера, підприємця, так і поза його межами внаслідок посилення ефекту, що виникає у процесі суспільного поділу праці в загальній та частковій формах.

На різних етапах розвитку товарного виробництва його витрати видозмінюються, наповнюються елементами якісно нового змісту. Зокрема витрати виробництва суспільства (у т.ч. витрати виробництва на підприємстві) на нижчій стадії капіталістичного розвитку набувають форми витрат капіталу (постійного і змінного) у складі авансованого капіталу. Авансований капітал внаслідок часткового зношування основних фондів та їхнього переносу на новостворений товар є більшим за витрати виробництва.

На вищій стадії капіталізму на монополістичних (у т.ч. олігополістичних) підприємствах формуються монополістичні витрати

виробництва, які внаслідок виготовлення на цих підприємствах основної маси продукції, зосередження найпередовішої техніки і технології, впровадження найдосконаліших форм і методів організації виробництва, закупівлі сировини, матеріалів і компонентів виробів за зниженими цінами тощо є нижчими ніж на індивідуальних (середніх і малих) капіталістичних підприємствах. Монопольні витрати виробництва відображають передусім відносини монополістичної власності щодо формування та розвитку витрат монополістичного постійного та змінного капіталу й привласнення при цьому додаткової вартості у формі монополістичного товару.

На вищій стадії капіталізму монопольні витрати виробництва наповнюються державно-монополістичним змістом. Про це свідчить процес передачі нових технологій, інших об'єктів державної інтелектуальної власності підприємствам різних типів капіталістичної власності, використання такої власності внаслідок здійснення спільних науково-дослідних робіт промислових компаній із державними лабораторіями та використання отриманих результатів.

Капіталістичні витрати виробництва мають бути відшкодовані за рахунок реалізації виготовлених на підприємстві товарів. Тому витрати на виготовлення і реалізацію товарів називаються собівартістю продукції. У політекономічному аспекті вона відрізняється від капіталістичних витрат виробництва тим, що відображає не лише відносини економічної власності між найманими працівниками і капіталістами щодо формування витрат постійного та змінного капіталу й привласнення додаткової вартості у процесі створення товарів, але й щодо їх реалізації.

У сучасних умовах для розвитку народного господарства України надзвичайно гострою є проблема оптимального співвідношення витрат підприємства і суспільства на заробітну плату. Так, у 2004 р. частка заробітної плати у валовому внутрішньому продукті становила приблизно 44 %, тоді як у США – майже 70 %. Частка заробітної плати у собівартості продукції окремих галузей економіки України є навіть нижчою. Внаслідок цього штучно зменшується платоспроможний попит населення, а також ринок збуту товарів і послуг вітчизняного виробництва, що породжує безліч негативних явищ в економіці.

7.2. Сутність ціни і механізм ціноутворення

В умовах капіталістичного товарного виробництва в основі товарних цін лежать не лише суспільно необхідні витрати виробництва, а й співвідношення між попитом і пропозицією. Тому ціна складається із затрат виробництва і прибутку:

$$C_{\text{в}} = c + v + p,$$

де C_v – ціна виробництва, c – постійний капітал, v – змінний капітал, p – прибуток.

Загалом у процесі міжгалузевого переливу капіталу різниця у галузевих нормах прибутку, що виникають внаслідок відмінностей в органічній будові капіталу, значно згладжується у результаті відхилень цін від вартості. Середня норма прибутку, що утворюється при цьому, додається до витрат виробництва у різних галузях і визначається за формулою

$$C_v = c + v + p'$$

де p' – середня норма прибутку, $c + v$ – авансований капітал.

Якщо при простому товарному виробництві ціни визначались лише законом вартості, то при капіталістичному товарному виробництві вони крім того характеризуються ще й дією законів додаткової вартості, попиту і пропозиції. Тому самим простим визначенням ціни за нових історичних умов таке: ціна – це грошове відображення ціни виробництва, взаємодії законів вартості, додаткової вартості та закону попиту і пропозиції.

Слід враховувати, що привласнення додаткового продукту дрібним товаровиробником базується на витратах здебільшого живої праці (частка уречевленої праці є незначною), а привласнення додаткової вартості індивідуальним капіталістом – на витратах авансованого капіталу, в якому джерелом ціни виробництва як модифікованої вартості залишається жива праця (але найманого робітника і функціонуючого капіталіста), проте значно посилюється роль уречевленої праці у формуванні ціни виробництва. Тому якісно нова форма ціни виробництва при капіталізмі полягає у тому, що зростає частка уречевленої праці (c) як чинника формування ціни виробництва; посилюється зростаючий ефект від взаємодії найманих працівників із досконалішими засобами праці; ціна виробництва втілює в собі модифіковану мету капіталістичного способу виробництва (його основний закон) – привласнення додаткової вартості та середнього прибутку. З урахуванням сказаного закон вартості модифікується у закон середньої ціни виробництва.

З виникненням монополій процес ціноутворення значно ускладнюється, виникають монопольно високі й монопольно низькі ціни. Внаслідок цього ціна виробництва перетворюється у монопольну ціну виробництва, яка визначається формулою

$$M_{цв} = c + v + p + p_1 ,$$

де $M_{цв}$ – монопольна ціна виробництва; c – постійний капітал; v – змінний капітал; p – середній прибуток; p_1 – монопольно високий прибуток.

Монопольно високий прибуток привласнюють наймогутніші компанії, оскільки вони займають монопольне становище у сфері виробництва і

обігу. Ціна – це грошове вираження монопольної ціни виробництва, в якій відображається дія закону вартості, додаткової вартості, монополізації виробництва, попиту й пропозиції, панування групових монополій (олігополій).

Монопольна ціна – це насамперед монопольна ціна виробництва. Зосереджуючи в собі найсучаснішу техніку, найкваліфікованішу робочу силу тощо, підприємства гігантських компаній формують найнижчі витрати (а отже і собівартість), які є основним чинником привласнення монопольно високих прибутків. Однак, якби ціни встановлювались лише на основі витрат і середнього прибутку, вони не були б монопольно високими; такими їх робить диктат монополій ринку. Тому монопольні ціни є цінами обігу, які відображають панування олігополістів на ринку. Наслідком цього є перерозподіл частки додаткової вартості, створеної на дрібних і середніх підприємствах, на користь гігантських компаній, і частки доходів населення при купівлі відповідних товарів.

Більш повне уявлення про економічну суть ціни дають різні теорії ціни. У теорію ціноутворення значний вклад внесли Д. Рікардо, К. Маркс, М. Туган-Барановський, А. Маршалл і деякі інші вчені.

Д. Рікардо перший у світовій економічній літературі відокремив три основних фактори субстанції вартості: працю, корисність (споживну вартість) і рідкісність.

К. Маркс у розвитку теорії ціни розмежував поняття вартості й ціни. Вартість, на його думку, характеризується суспільно необхідними витратами, вона лежить в основі ціни, а співвідношення між попитом і пропозицією впливає на відхилення ціни від вартості. Він вважав, що визначення вартості товарів суспільно необхідним робочим часом є лише їхньою середньою вартістю за певний проміжок часу. Він також виділяв номінальну вартість, або ціну, в якій, крім витрат суспільно необхідної праці, відображаються коливання попиту і пропозиції. Крім того К. Маркс ставить вартість у залежність не тільки від суспільно необхідної праці, але й від відповідності товарної маси величині суспільних потреб. Проте у працях К. Маркса недостатньо враховано вплив якості продукції, її корисного ефекту на вартість товарів. На це звертав увагу Ф. Енгельс.

М.І. Туган-Барановський розмежував категорії «вартість» і «цінність». Цінність має суб'єктивний аспект (психологічне оцінювання корисності товару окремим споживачем) і об'єктивний (оцінювання такої корисності суспільством). В останньому випадку вона є ціною. Тому при правильному розумінні теорії граничної корисності вона, на думку вченого, не заперечує теорію трудової вартості.

А. Маршалл, англійський економіст, зробив першу спробу синтезувати теорію витрат виробництва та теорію граничної корисності. Такий підхід описано у підручнику П. Самуельсона «Економікс». Його істотним недоліком є твердження, що джерелом вартості, а отже і основою

ціни є такі фактори виробництва, як земля, капітал (основні фонди). Насправді останні лише переносять свою вартість на новостворений товар.

У сучасній західній літературі поширилась багатофакторна теорія ціни. Зокрема, такими факторами називають витрати виробництва, продуктивність праці, наявність циклів в економіці, стан грошового обігу, співвідношення попиту і пропозиції, характер державного регулювання та ін. Проте в цій теорії необґрунтовано відкидається вартість (цінність) як вирішальний фактор ціноутворення, що акумулює в собі низку інших більш конкретних факторів.

Суть ціни повніше розкривається в її функціях. Основними її функціями є облікова (або обліково-інформативна), розподільна та стимулююча.

Облікова функція ціни полягає в тому, що вона є засобом урахування суспільно необхідних витрат. Її використовують для порівняння різних статей витрат.

Розподільна функція ціни в політекономічному аспекті полягає у перерозподілі частини об'єктів менш розвинених форм капіталістичної та дрібнотоварної власності на користь домінуючих форм (зокрема, монополістичної власності), а отже, панівного класу, верстви або прошарку населення. Вона реалізується також у процесі внутрішньогалузевої та міжгалузевої конкуренції.

У реалізації розподільної функції ціни змішаної економіки зростаючу роль має відігравати держава або наднаціональні органи, що передбачають державне регулювання цін.

Стимулююча функція ціни полягає у тисковій ринкових цін (а за сучасних умов і регульованих цін) на підприємців через механізм конкуренції впроваджувати нову техніку, досконаліші форми і методи організації виробництва, підвищувати кваліфікацію робітників тощо.

7.3. Економічний зміст прибутку. Теорії прибутку

Найпростіше визначення прибутку – це перетворена форма додаткової вартості. Прибуток є різницею між ціною продажу товару і затратами капіталу на його виробництво. Як перетворена форма додаткової вартості прибуток на практиці є породженням всього авансованого капіталу, всіх факторів виробництва.

Прибуток створюється не лише працею найманих робітників у сфері матеріального виробництва. До працівників належить також великий штат менеджерів різних ланок, наукові працівники, спеціалісти, зайняті збором, обробленням і наданням інформації, функціонуючий капіталіст.

Хоча засоби виробництва, відокремлені від праці, прибуток не створюють, в процесі їх поєднання виникає нова продуктивна сила, так

званий зростаючий ефект, який відображає видимість створення прибутку самими засобами виробництва.

Прибуток є найважливішим критерієм ефективності капіталістичного виробництва в будь-якій підприємницькій діяльності.

Таким чином, прибуток – це головна мета діяльності капіталістичного підприємства, що здійснюється у процесі виробництва та реалізації товарів і послуг з використанням найманої праці, діяльності самих підприємців, отримуваного зростаючого ефекту від взаємодії найманих працівників із засобами виробництва. Прибуток відображає певну сукупність відносин економічної власності при здійсненні різних видів діяльності.

Основними формами прибутку є: середній (привласнення дрібних та середніх капіталістичних підприємств), монопольний (привласнення монополії, олігополії), прибуток транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків (різновид монопольного прибутку), прибуток державних підприємств та ін.

Всі названі форми прибутків є різновидами валового прибутку суспільства, який створюється додатковою працею робітників у всіх сферах народного господарства і усіх сферах суспільного виробництва. Він дорівнює загальній сумі прибутків, отриманих всіма фірмами, компаніями різних сфер і галузей економіки. Валовий прибуток являє собою різницю між виторгом від реалізації товарів і їхньою собівартістю. З суми валового прибутку підприємство сплачує державі податки, відсотки за взяті кредити, ренту, штрафи та ін. Після їх сплати на підприємстві залишається чистий прибуток, частка якого капіталізується (спрямовується на розширене відтворення), йде на поповнення резервного фонду, акціонерні компанії виплачують дивіденди, створюють преміальний фонд тощо.

У сучасній ринковій економіці також розрізняють бухгалтерський прибуток, який визначають як різницю між доходом від продажу товарів і послуг і бухгалтерськими витратами (або явними витратами, що йдуть на оплату робочої сили, придбання основного і оборотного капіталу, оренду землі, транспортних і комунальних послуг, відсотків за кредит тощо), і економічний прибуток – різницю між сукупними доходами і сукупними витратами (з урахуванням альтернативних витрат).

Часткою валового прибутку підприємства є підприємницький дохід як плата за підприємницьку діяльність і виконання основних функцій підприємця. Кількісно він вимірюється як різниця між валовим прибутком підприємства і виплатою податків та інших платежів у бюджет, дивідендів акціонерам компаній, відсотків за кредит тощо. Проте підприємницький дохід не можна розглядати як плату за ризик, за очікування, оскільки вони є витратами психічної, нервової енергії та входять складовими до управлінської праці.

Загальна прибутковість підприємства визначається нормою прибутку: відношення річного прибутку до авансованого капіталу. Якщо річний прибуток належить до затрат, то отримуємо норму рентабельності. Норму прибутку записуємо формулою

$$p' = \frac{P}{c + v} 100\%,$$

де p' – норма прибутку; p – маса прибутку; $c+v$ – авансований капітал. У цій формулі маса прибутку є абсолютним показником кількісного визначення прибутку, капіталу.

У розвинених країнах світу норма і маса (величина) прибутку – головна мета підприємців і критерій ефективності виробництва. Середня норма прибутку великих компаній становить до 10 – 12%. Нині відбувається переосмислення ролі прибутку в економіці. Це пов'язано насамперед зі зміною цільової функції великих підприємств, яку не орієнтовано тільки на одержання прибутку. Максимізація прибутку має довгостроковий характер. Простежується різне значення прибутку для підприємств залежно від розміру підприємства і обсягу продажу, його впливу на ринок і доступ до ресурсів. Внаслідок міжгалузевого переливу капіталу формується середня для країни норма прибутку.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність витрат виробництва як політекономічної категорії?
2. Чим відрізняються капіталістичні витрати виробництва від витрат суспільства?
3. Що означає собівартість у політекономічному аспекті?
4. У чому полягає політекономічна сутність ціни?
5. Яка основна форма ціни існує при вищій стадії капіталізму?
6. У чому полягає сутність прибутку як політекономічної категорії?
7. Яка існує різниця між валовим і чистим прибутком підприємств?
8. У чому полягає політекономічна сутність монопольних витрат виробництва?

Т е м а 8 ДОМОГОСПОДАРСТВО В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

8.1. Домогосподарство як суб'єкт регульованих ринкових відносин

Згідно з рекомендаціями ООН домогосподарство визначається як група осіб, об'єднаних із метою забезпечення всім необхідним для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Відповідно до системи національних рахунків ООН до домашніх господарств належать домашня прислуга та особи, які знаходяться в різних колективах: вихованці будинків дитини та інтернатів, військовослужбовці строкової служби, мешканці будинків інвалідів, ув'язнені та ін. В Україні налічується 13,2 мільйона домогосподарств, які є складовою приватного сектора країни.

Домогосподарство як окрема господарська одиниця об'єднує осіб, які не є родичами, і передбачає існування економічних відносин власності в середині домогосподарства та виробничих відносин. Домогосподарство пов'язано із соціально-економічною макроструктурою і є основною одиницею соціального і біологічного відтворення. Домогосподарство в економічному розвитку суспільства виконує ряд основних функцій. Перш за все в будь-якій економіці домашні господарства є постачальниками ресурсів. До них належать робоча сила людини, її особиста праця. Кожний господарник, працюючи на підприємстві або в установі, а також виробляючи власну продукцію та реалізуючи її на ринку, приносить користь державі, забезпечує її ресурсом праці.

Внесок домогосподарства у ресурсний потенціал суспільства не обмежується працею. Згідно із Законом України «Про власність» кожен громадянин України може мати в індивідуальній власності майстерні, малі підприємства у сфері побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, землю, житлові будинки і господарські будівлі, машини, обладнання, транспортні засоби, сировину, матеріали та ін. Застосовуючи майно, що є в особистому розпорядженні, з метою виробництва товарів, домовласник ставить на службу інтересам суспільства такий важливий економічний ресурс, як капітал.

Крім праці та капіталу домогосподарства можуть постачати і грошові ресурси, які необхідні для організації суспільного виробництва. Вони купують акції і облігації великих промислових корпорацій і банків, кладуть гроші на ощадні рахунки.

Поняття «домогосподарство» не слід ототожнювати з поняттям «сім'я». Сім'я – це сукупність осіб, що живуть разом, пов'язаних родинними зв'язками та спільним бюджетом. Щоб комплексно розкрити економічну сутність сім'ї, слід з'ясувати її основні економічні функції, якими є:

- по-перше, створення певних умов для утворення сукупного капіталу, а водночас особистісного чинника розвитку сімейної трудової власності, що відбувається у процесі споживання;

- по-друге, функція постачання особистісного фактора виробництва, що реалізується у купівлі-продажу робочої сили, а водночас створення умов для реалізації власності найманого працівника на свою робочу силу;

- по-третє, поєднання процесу споживання частини сімейного бюджету з його частковим заощадженням, внаслідок чого, з одного боку. Формуються сприятливіші умови для розширеного відтворення сукупного капіталу, а з другого – розширюються межі для накопичення приватної трудової власності сім'ї.

8.2. Доходи домогосподарств та їх розподіл

Для успішного виконання своїх функцій домогосподарства мають отримувати певний обсяг доходів за рахунок певних джерел. Головне джерело доходів – це доходи від ресурсів, які домогосподарства поставляють суспільному виробництву, або ж доходи від факторів виробництва. Складовою доходів домогосподарств є також трансферти.

Трансфертні платежі – це всі виплати, які відповідають реальному економічному внеску домогосподарства, але не еквівалентні виробничим виплатам.

За статистикою України існують такі статті доходів населення:

- оплата праці членів сім'ї;
- пенсії, стипендії, допомоги, субсидії, дотації на путівки до санаторно-курортних установ для дорослих і дітей, на утримання дітей у дошкільних закладах;
- надходження від особистого підсобного господарства;
- дохід з інших джерел.

Структура доходів населення є досить різноманітною і залежить від структурних відносин у країні, рівня розвитку продуктивних сил. Отже сукупний дохід домогосподарств – це вся сума доходів, які вони отримують у грошовій або натуральній формі з будь-яких джерел.

Сукупний дохід домогосподарства не мусить бути нижчим за прожитковий мінімум, тобто за вартість набору товарів і послуг, розрахованих за нормами і нормативами споживання і забезпечення населення першочерговими життєвими засобами. Прожитковий мінімум використовується для встановлення мінімального рівня доходів населення, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат і пільг.

Для оцінювання доходів населення крім прожиткового мінімуму слід враховувати і оптимальний споживчий бюджет – вартість набору життєвих засобів, що розрахована за нормами і нормативами споживання, які

задовольняють розумні раціональні потреби людей. Цей показник використовується для оцінювання досягнутого рівня життя населення і вибору найбільш ефективних шляхів його підвищення.

Розподіл доходів дає змогу отримати уявлення про рівень життя в країні, вирішення соціальних проблем, спосіб існування пануючої соціально-економічної системи. Кожному типу суспільства відповідає певний принцип розподілу доходів. Історія знає розподіл за працею, капіталом, власністю, факторами виробництва. У змішаній економіці всі ці форми співіснують, переплітаються, взаємодіють, їх удосконалення сприяє підвищенню суспільного добробуту.

Існують два основних підходи до розподілу доходів: функціональний і особистий. Перший означає, що грошовий дохід країни поділяється на заробітну плату, ренту, відсоток і прибуток, тобто сукупний дохід суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують отримувачі доходів. Заробітна плата виплачується за роботу; рента і відсоток – за ресурси, що знаходяться у чийсь власності; прибуток надходить до власників підприємств. Другий, особистий розподіл доходів пов'язано зі способом, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед окремих домогосподарств.

Статистичні дані свідчать про значну нерівність розподілу особистих доходів населення. Подібна тенденція спостерігається і в Україні.

Одною з фундаментальних проблем економічної науки є нерівність доходів різних груп населення і окремих людей. Таке явище пояснюється різними причинами: здібностями кожної окремо взятої людини, здобутою освітою, видами діяльності. Основу для нерівномірного розподілу доходів створюють: володіння нерухомістю, засобами виробництва, сільськогосподарськими угіддями тощо; становище на ринку; інші фактори, а саме: щасливий випадок, наявність особистих контактів із членами уряду, сила політичного впливу, дискримінація та ін. Вітчизняні економісти все більше переконуються в тому, що надто високу диференціацію доходів населення України обумовлюють не тільки перелічені причини, а й труднощі економічного характеру, з якими доводиться стикатися Україні сьогодні, а також низький рівень життя основної частини населення.

8.3. Витрати на споживання. Заощадження домогосподарств

Сукупні доходи поділяються на дві складові: частина доходів надходить державі у вигляді прибуткового податку, а залишок розподіляється на витрати на споживання і заощадження.

Споживання (споживчі витрати) домогосподарства – це придбання товарів особистого користування, тобто купівля продуктів харчування, одягу, взуття, меблів, предметів культури і побуту, автомобілів, оплата побутових послуг, витрати на соціально-культурні потреби.

Споживчі витрати можуть бути класифіковані по-різному, наприклад, поділені на товари та послуги. Зокрема, міністерство торгівлі США ділить споживчі витрати на такі групи: витрати на товари довгострокового користування, тобто такі, які служать більше ніж один рік; витрати на товари короткострокового користування – такі, що служать менше ніж один рік: продукти харчування та більшість предметів одягу; витрати на послуги: лікаря, установ освіти, культури та ін.

Споживчі витрати домогосподарства пов'язані з попитом і з такими явищами, як ефект доходу, ефект заміщення, споживчий надлишок, максимізація корисності.

Якщо грошовий дохід домогосподарства є сталим, то збільшення ціни для нього рівнозначне зменшенню його реального доходу або купівельної спроможності. Ефект доходу означає вплив зміни ціни на реальний дохід споживача. Якщо ціна зростає, а грошові доходи залишаються сталими, то реальні доходи домогосподарства зменшуються, і воно купує менше товарів. Навпаки, при зниженні цін попиту реальні доходи домогосподарства при сталості його доходів зростатимуть.

Ефект заміщення полягає в тому, що коли ціна на товар зростає, то споживачі намагаються замінити цей товар іншим або отримати бажане за найнижчу ціну.

Аналіз закону спадної корисності свідчить про існування розриву між загальною корисністю блага і його ринковою вартістю, що визначається додатковою вигодою для домогосподарства або споживчим надлишком. Ця вигода виникає, бо споживач отримує більше ніж платить унаслідок дії закону спадної граничної корисності. Споживачі платять одну й ту ж ціну за кожну одиницю продукту. Отже вони платять за кожну одиницю стільки, скільки коштує остання одиниця.

Домогосподарство як споживач намагається максимізувати свою корисність або величину задоволення, які є наслідком купівлі споживчих товарів. Домогосподарство як покупець має так упорядкувати своє споживання, щоб кожний окремий товар приносив йому однакову граничну корисність за кожну витрачену гривню. У такій ситуації члени домогосподарства мають максимальне задоволення або корисність від закупівель товарів.

Головна умова максимального задоволення корисності така: споживач зі сталим доходом при певних ринкових цінах досягне максимального задоволення або корисності, якщо гранична корисність останньої гривни, витраченої на певний товар, є такою самою, що й гранична корисність останньої гривни, витраченої на будь-який інший товар. Середня гранична корисність всіх товарів (на гривню) при стані рівноваги для споживача називається граничною корисністю доходу. Цим

правилом максимізації корисності керується на ринку кожен споживач, купуючи товар.

Дохід, що залишається у розпорядженні споживача після внесення податків та інших виплат, можна використовувати або на споживання, або на заощадження.

Заощадження – це частка доходу домогосподарства, що не сплачується у вигляді податку і не витрачається на купівлю товарів особистого споживання.

Причини для збереження доходу можуть бути різними. Їх можна поділити на дві групи. Одна група – прагнення забезпечити себе на «чорний день», збереження коштів на випадок виникнення непередбачених обставин, бажання покращити фінансове забезпечення сім'ї. Друга група причин – спекуляція на біржі, тобто зберігання частки доходу з метою витрачання його на придбання цінних паперів, щоб у майбутньому отримувати прибуток від підвищення їх номінальної вартості.

У сучасній неокласичній літературі існує погляд про рівність заощадження та інвестування. Заощадження, які робить населення, мають дорівнювати інвестиціям, що здійснюють фірми. Тільки за такої умови попит на ринку дорівнюватиме пропозиції, ситуація стане стабільною. Порушення ж наведеної рівності призводить до виникнення негативних явищ в економіці, до деформації ринкових структур.

Сукупні витрати мають дорівнювати вартості виготовленого продукту, невиконання цієї умови, у свою чергу, призводить до негативних наслідків – дефіциту або перевиробництва продуктів.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність домогосподарства?
2. Які економічні функції притаманні домогосподарству?
3. Яку роль відіграє домогосподарство в Україні як постачальник виробничих ресурсів?
4. Якими є основні джерела сукупного доходу домогосподарств в Україні?
5. Які існують складові споживання домогосподарств?
6. У чому полягає сутність ефекту заміни для споживача?
7. Яким чином домогосподарство як покупець може забезпечити максимізацію граничної корисності?
8. Які чинники спонукають домогосподарства здійснювати заощадження?
9. У чому полягає причина того, що споживач, купуючи товар, має змогу одержати споживчий надлишок?

Т е м а 9 ПІДПРИЄМСТВО ЯК ТОВАРОВИРОБНИК. ПІДПРИЄМНИЦТВО

9.1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки

Підприємство – первинна ланка суспільного поділу праці і водночас основна ланка народногосподарського комплексу, яка є товаровиробником і забезпечує процес відтворення на основі самостійності та самоокупності.

Як самостійна господарська одиниця підприємство користується правами юридичної особи, тобто має право розпоряджатись майном, має одержувати кредит, укладати господарські договори з іншими підприємствами. Підприємство виконує такі функції: організаційну – забезпечення виробництва товарів і послуг, їх реалізації; відтворювальну – інвестування капіталу в розвиток, оновлення, розширення всіх його підрозділів; соціальну – задоволення суспільних потреб споживачів, надання засобів існування найманим робітникам.

Підприємство необхідно розглядати з двох боків: організаційно-технічного – як певну єдність технічного комплексу (систем машин) і сукупного робітника; соціально-економічного – як суб'єкта виробничих відносин і певну сукупність цих відносин, характер яких визначається власністю на засоби виробництва.

Формування різної структури економіки приводить до появи різних форм підприємств, які можна класифікувати за різними критеріями: формами власності, формами організації, розмірами, сферами діяльності.

Відповідно до форм власності розрізняють підприємства таких видів:

- індивідуальне, основане на особистій власності, де використовується особиста праця, весь дохід належить виробникові;
- сімейне, основане на власності й праці членів однієї сім'ї;
- приватне – на власності окремого громадянина з правом наймання робочої сили;
- колективне – на власності трудового колективу підприємства, кооперативу або іншого статутного товариства, громадської або релігійної організації;
- державне – на загальнодержавній власності;
- комунальне (муніципальне) – на власності адміністративно-територіальних одиниць;
- спільне – на об'єднанні підприємств різних форм власності;
- орендне – на використанні підприємств різних форм власності, які держава на певних умовах і на певний час передає в користування трудовим колективам.

Відповідно до форм організації підприємство виступає як партнерство або товариство, що базується на об'єднанні майна різних власників.

Розрізняють такі види партнерства:

- повне товариство (з необмеженою відповідальністю);
- товариство з обмеженою відповідальністю;
- змішане (командитне) товариство;
- асоціації – об'єднання сторін з метою постійної координації господарської діяльності (вони не мусять втручатися у виробництво або комерційну діяльність будь-кого з учасників);

- корпорації (акціонерні товариства) – об'єднання, створені на основі поєднання виробничих наукових або комерційних інтересів. Вони належать товариствам з обмеженою відповідальністю. Їхній капітал утворюється у грошовій формі та поділяється на однакові за номінальною величиною і неподільні паї у вигляді акцій. Рішення приймаються тими акціонерами, які володіють контрольним пакетом акцій (50 % + 1 акція). Особливим видом сучасної корпорації є холдингові компанії, які є власниками контрольних пакетів акцій ряду підприємств. Холдинг для них є материнською компанією, а компанії, акціями яких володіє холдинг, – дочірніми. Такий механізм називається системою участі;

- консорціум – об'єднання промислового та банківського капіталів на певний час для досягнення єдиної мети;

- концерн – об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств.

За розмірами підприємства поділяють на малі, середні та великі. Найпоширенішими критеріями визначення масштабів підприємств світовою практикою визнано:

- обсяг капіталу;
- кількість зайнятих;
- обсяг випуску.

Законодавства різних країн встановлюють кількісну належність підприємств до того або іншого типу.

Малі підприємства законодавчо найчастіше визначаються кількістю зайнятих на них працівників з урахуванням специфіки сфер, галузей і видів економічної діяльності. В Україні чинне законодавство до малих відносить підприємства, кількість зайнятих на яких не перевищує:

- у промисловості та будівництві – 200 осіб;
- інших галузях виробничої сфери – 200;
- науці та науковому обслуговуванні – 100;
- галузях невиробничої сфери – 25;
- роздрібній торгівлі – 15 осіб.

У країнах з розвинутою ринковою економікою частка зайнятих у середньому та дрібному підприємстві становить 50 – 70 %, а частка ВВП – 50 – 60 %. Малих підприємств там дуже багато. Саме на основі малих підприємств виникали середні та великі.

Середні підприємства виробляють продукцію невеликої, але стійкої номенклатури у значних кількостях. Великі підприємства виготовляють масову продукцію стабільного асортименту, здійснюють великомасштабне фінансування при розробленні науково-технічних проектів.

9.2. Капітал підприємства і його кругообіг

Капітал капіталістичного підприємства – це засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва. Всякий процес виробництва на підприємстві, який розглядається в постійному зв'язку і безперервному відновленні, є водночас процесом відтворення. Жодне підприємство не може безперервно виробляти, тобто відтворювати, не перетворюючи безперервно певної частки свого валового доходу знов у засоби виробництва або елементи нового виробництва.

Капітал підприємства складається з трьох частин: 1) знарядь праці, запасів сировини, матеріалів тощо, тобто всього того, що називають «засобами виробництва»; 2) готової продукції; 3) грошей і грошових документів.

Підприємство насамперед має авансувати кошти для придбання факторів виробництва, тобто елементів постійного та змінного капіталу. Для цього потрібно вийти: а) на ринки засобів виробництва і вступити в виробничі відносини з продавцями (ними можуть бути безпосередні виробники або оптові посередники); б) на ринки праці для придбання необхідної за кількістю і якістю робочої сили.

Отже, капітал для нового підприємства починає свій рух у сфері обігу як грошовий капітал, функцією якого є придбання елементів виробничого капіталу.

За наявності засобів виробництва і робочої сили можна починати виробничий процес. Капітал тут виступає як виробничий капітал, функцією якого є виробництво товарів і додаткової вартості.

Для одержання вартості й додаткової вартості у грошовій формі треба продати продукт капіталу: доставити товар на відповідний ринок, знайти покупця. При цьому капітал набуває форми товарного капіталу, головною функцією якого є реалізація товарів і одержання додаткової вартості у грошовій формі.

Таким чином, капітал проходить три стадії і набуває відповідно трьох форм – грошової, виробничої і товарної. Такий послідовний рух називається кругооборотом капіталу. Припинення руху на одній із стадій

кругообороту призводить до порушень процесу зростання капіталу. Довге затримання в одній із функціональних форм веде до загибелі капіталу.

Форми кругообороту капіталу такі:

$$\Gamma - \begin{matrix} \swarrow 3B \\ \searrow PC \end{matrix} \dots B \dots T' - \Gamma,$$

де Γ – гроші; T – товар; $3B$ – засоби виробництва; PC – робоча сила; B – виробництво; \dots - перетворення процесу обороту при переході до стадії виробництва і від неї до стадії обігу.

Оскільки зростання вартості в основному відбувається на стадії виробництва, T' і Γ' вже містять додаткову вартість, тобто розкладаються відповідно на $T + t$ і $\Gamma + g$.

На кожний певний момент для капіталу, зайнятого в певній сфері виробництва, є характерним певне співвідношення між його функціональними формами. Абсолютний обсяг капіталу підприємства визначається насамперед оптимальним розміром підприємства цієї сфери, а отже, і величиною виробничого капіталу.

9.3. Оборот капіталу. Основний і оборотний капітал підприємства

Оборот капіталу – це кругообіг капіталу, взятий не як окремий акт, а як процес, що безперервно повторюється. Оскільки капітал, рухаючись, проходить сферу виробництва і сферу обігу, то його час обороту складається з часу виробництва і часу обігу.

Час виробництва – це той час, протягом якого капітал знаходиться у сфері виробництва. Його найважливішою частиною є робочий період, тобто кількість робочих днів, які витрачаються на виробництво готового продукту, коли предмети праці підлягають безперервному обробленню. Робочий період залежить від галузі виробництва, рівня техніки на тому або іншому підприємстві та інших умов. Наприклад, хлібокомбінату потрібно лише декілька годин, щоб перетворити певну кількість борошна в хліб, готовий для продажу, а на літакобудівному підприємстві випуск кожного літака потребує витрат великої кількості трудових і матеріальних ресурсів протягом багатьох місяців.

На відміну від часу виробництва час обігу – це той час, протягом якого капітал знаходиться у сфері обігу. Він містить купівлю засобів виробництва і робочої сили (перша стадія кругообігу) та час для реалізації вироблених товарів (третя стадія кругообігу). Головні фактори, що визначають час обігу, такі: віддаленість ринків збуту від місця виробництва, місткість ринку, а також відстань підприємства від місць

знаходження сировини і палива. Ось чому важливим засобом скорочення обігу є розвиток транспорту і засобів зв'язку.

Прискорення обороту капіталу сприяє зниженню витрат виробництва і збільшенню маси та норми прибутку.

Капітал, що знаходиться у виробничій формі, за характером обороту поділяють на основний і оборотний.

Основний капітал – частка продуктивного капіталу, яку цілком і багаторазово використовують при виробництві товару, і вартість якої переносять на новий продукт частинами (у міру зношення). До основного капіталу належить та частка авансованого капіталу, яка втілюється в засобах праці (споруди, машини, устаткування, інструмент).

Перенесена частка вартості основного капіталу створює амортизаційний фонд. Існують два види зношування основного капіталу – фізичний і моральний. Фізичне зношування – це спрацьовування машин, інструментів, будинків, споруд, інших засобів праці за час їхнього використання в процесі виробництва або невикористання. Фізичне зношування є наслідком фізичних навантажень, впливу атмосферних умов, змін у будові матеріалу, з якого виготовлено знаряддя праці тощо. У результаті фізичного зношування засоби праці втрачають частку своєї вартості.

Моральне зношування основного капіталу – це передчасна втрата основним капіталом своєї вартості або зменшення її. Існує дві форми морального зношування. При першій формі відбувається підвищення продуктивності праці у сфері виробництва засобів праці, що приводить до зниження витрат виробництва на відтворення основних фондів. При другій формі з'являються принципово нові засоби праці, які мають більш високі конструктивні характеристики і експлуатаційні якості. Нові засоби праці мають набагато вищу продуктивність, тому стара техніка замінюється новою або модернізується. Однак це означає втрату як споживної вартості, так і вартості, оскільки її частка, втілена в засобах виробництва, підлягає достроковій заміні ще до того, як їх вартість повністю реалізується через створений продукт. Отже, при другій формі морального зношування відбувається зниження вартості основних фондів у результаті науково-технічного прогресу.

Амортизація основного капіталу – це заміщення в грошовій формі зношених засобів праці поступовим перенесенням вартості на продукт (послугу), що виробляється.

Щоб своєчасно замінити зношені основні виробничі фонди, на підприємствах створюють амортизаційний фонд, до якого переводять відповідні кошти. Частка річних амортизаційних відрахувань підприємства відносно величини початкової вартості об'єкта є нормою амортизації.

Відношення перенесеної за рік вартості знарядь праці до їхньої первісної вартості називається нормою амортизації:

$$H_a = \frac{A}{\Pi_B} 100\%,$$

де H_a – норма амортизації; A – річна сума амортизації; Π_B – первинна вартість знарядь праці.

З 1 січня 1997 р. в Україні введено нові річні норми амортизаційних відрахувань на відновлення основних фондів: будівель, споруд і передавальних пристроїв – 5 %; транспортних засобів, інформаційних систем – 25%, інших основних фондів – 15%. Високі темпи НТП, прискорення морального зношення основних фондів ведуть до того, що держава збільшує норму амортизації в законодавчому порядку. Це називається політикою прискореної амортизації, що широко застосовується у розвинутих країнах.

Оборотний капітал – частка продуктивного капіталу, вартість якого входить у створені товари цілком і яка повністю повертається у грошовій формі після їх реалізації. До складу оборотного капіталу входять предмети праці (сировина, матеріали, енергія, паливо), а також капітал, витрачений на робочу силу.

Оскільки вартість основного капіталу переноситься на новостворені товари частками, то вона повертається до капіталістів тільки після ряду кругообігів, у той час як вартість оборотного капіталу (зокрема предметів праці) – після кожного кругообігу. Тому час обігу оборотного капіталу дорівнює одному кругообігу капіталу, а час обігу основного капіталу охоплює ряд кругообігів. Кількісно обіг капіталу визначається формулою

$$n = \frac{O}{o},$$

де n – кількість обігів, O – одиниця виміру обігу капіталу, o – час обігу даного капіталу. Збільшення кількості обігів капіталу підвищує ефективність роботи підприємства.

9.4. Сутність підприємництва і умови його існування

Поняття «підприємництво» уперше ввів в науковий обіг англійський вчений Р. Кантільон. Він розглядав його як особливу економічну функцію, важливою рисою якої є ризик. Підприємець, на його думку, вміє передбачати, прагне отримати дохід, але водночас є готовим до втрат. Інший англійський економіст Д. Рікардо розглядав підприємця як звичайного капіталіста. Аналогічно оцінював роль підприємця К. Маркс. Водночас він виділив відмінності власника від підприємця.

Підприємець є одним з людських факторів виробництва, без якого ринкова економіка є неможливою.

Необхідно відрізнити підприємництво від менеджменту, а також підприємця від менеджера. Підприємець – це самостійний агент ринку, який діє на свій страх і ризик, під особисту відповідальність за результати бізнесової діяльності. Менеджер – найманий працівник, який організує реалізацію завдань, поставлених підприємцем. Він фактично не несе майнової відповідальності за свої дії. Проте менеджер, якщо візьме підприємство в оренду, стане підприємцем. Підприємець є власником капіталу, а також тією або іншою мірою менеджером.

Підприємництво можна визначити як уміння починати та вести справу, генерувати і використовувати ініціативу, зважуватися на ризик, долати протидію середовища тощо. Воно виступає, головним чином, як прояв економічної і організаційної творчості й новаторства. Сучасна економічна наука вивчає підприємництво як вид діяльності, в основу якого покладено такі ознаки: 1) свободу вибору термінів і методів діяльності, самостійність у прийнятті рішень; 2) постійну наявність фактора ризику; 3) орієнтацію на досягнення комерційного успіху; 4) ініціативний характер діяльності.

Підприємництво – це не лише особливий вид діяльності, а й певний стиль і тип господарської поведінки, якому притаманні такі властивості: ініціативність і пошук нетрадиційних рішень у сфері бізнесу; готовність зазнати ризику; гнучкість і постійне самооновлення; цілеспрямованість і наполегливість у бізнесовій діяльності.

Основні функції підприємницької діяльності такі: ресурсна (формування і продуктивне використання капіталу, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів); організаційна (організація маркетингу, виробництва, збуту і реклами та інших господарських прав); творча (новаторські ідеї, генерування і активне використання ініціативи, уміння ризикувати).

В Україні суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути: громадяни України, інших держав, не обмежені законом у праце- та дієздатності; юридичні особи всіх форм власності, установлені Законом України «Про власність».

Об'єктами підприємницької діяльності є товари, продукти й послуги.

Підприємницька діяльність здійснюється згідно з чинним законодавством: без використання і з використанням найманої праці; без утворення і з утворенням юридичної особи.

Створення умов становлення та розвитку національного підприємництва, у першу чергу, дрібного, малого та середнього бізнесу, є головним напрямком політики ринкової трансформації економіки України. Світовий досвід і практика господарювання доводять, що саме існування і взаємодія великих, середніх, малих і дрібних підприємств, їхнє природне регулювання (в тому числі і за рахунок співробітництва) являють собою характерну рису ринкової економіки. Як особистий сектор ринкової

економіки дрібне, мале та середнє підприємництво здійснюють швидку окупність витрат, забезпечує широку свободу ринкового вибору, насичення ринку товарами, послугами та додатковими робочими місцями, сприяє послабленню монополізму в економіці тощо.

Стає очевидним, що саме державі належить провідна роль у формуванні сприятливого середовища для розвитку підприємництва та малого бізнесу.

Аналіз діяльності суб'єктів малого бізнесу свідчить про те, що багато створених дрібних і малих підприємств не можуть почати діяльність через обмеженість фінансових ресурсів, сировини та матеріалів, виробничих площ та устаткування, практичних навичок. Через великі обсяги господарської діяльності малі підприємства не можуть залучити кваліфікованих фахівців, найняти здібних працівників з високою оплатою їхньої праці. Вони мають проблеми виробничого характеру, а також проблеми збуту продукції, труднощі в пошуку інвесторів і отримуванні кредитів, формуванні клієнтури.

Результати досліджень показали, що основними причинами, які стримують розвиток дрібного і малого підприємництва в Україні, є:

- недосконалість законодавства з питань розвитку дрібного та малого бізнесу;

- високі податки, що примушують деяких суб'єктів дрібного і малого підприємництва йти в тіньову економіку;

- недостатня фінансово-кредитна підтримка дрібних і малих підприємств;

- відсутність дієвого механізму реалізації державної політики з підтримки дрібного та середнього бізнесу;

- психологічне несприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях серед окремих верств населення.

Контрольні запитання

1. Що таке підприємство ?
2. Чим кругообіг капіталу відрізняється від обороту капіталу?
3. Яка стадія кругообігу капіталу є вирішальною?
4. За яких умов підприємство одержує максимальний прибуток?
5. Який принцип лежить в основі поділу капіталу підприємства на основний і оборотний?
6. Що лежить в основі комбінування факторів виробництва для забезпечення заданого обсягу випуску продукції?
7. Яка роль домогосподарств у функціонуванні підприємств?
8. Чим відрізняється розширене відтворення підприємства від простого?

Т е м а 10

ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА І ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ

Істотні відмінності в характері та джерелах зростання капіталу, структурі авансованого капіталу спричинено умовами його функціонування. Розглянемо ці відмінності на прикладі підприємств аграрного сектора, торгівлі та грошово-кредитної сфери.

10.1. Особливості підприємництва в аграрному секторі

10.1.1. Суб'єкти і об'єкти підприємництва в аграрному секторі

Підприємницьку діяльність в аграрному секторі можуть здійснювати як окрема людина, так і група людей. Організаційно-правові форми підприємництва в сільському господарстві можуть бути різними – від одноосібних фермерських господарств до великих акціонерних товариств, що характеризуються не тільки формами власності, але й об'єктами, які використовуються в сільськогосподарському виробництві.

До об'єктів підприємницької діяльності в аграрній сфері належать засоби виробництва у вигляді будівель, споруд, сільськогосподарської техніки, транспортних засобів, землі, одно- і багаторічних насаджень, продуктивної та робочої худоби, виробничої та соціальної інфраструктури, грошей, цінних паперів тощо. Із розвитком продуктивних сил склад і структура об'єктів розширюються.

Підприємницька діяльність у сільському господарстві здійснюється за загальними принципами. Однак слід враховувати ту особливість, що вона спрямована на всебічне й найбільш повне використання сил природи, а також життєвих функцій рослин і тварин. У процесі діяльності працівники сільського господарства мають справу з такими факторами, як клімат, погода, родючість ґрунту, енергія росту і розвитку живих організмів. У цій галузі технологія виробництва ґрунтується на використанні закономірностей життєвого циклу та розвитку рослин і тварин.

Основний фактор виробництва в аграрному секторі – земля, оскільки вона є всезагальною умовою матеріального виробництва, предметом праці, загальним для всіх галузей засобом виробництва.

З приводу використання землі в сільському господарстві виникають певні відносини. Земельні – це відносини, які складаються між суб'єктами підприємницької діяльності стосовно використання землі як основного засобу виробництва їх основою є земельна власність, яка проявляється у формі землеволодіння, землекористування та розпорядження землею.

Землеволодіння – це не повне, а часткове привласнення конкретної земельної ділянки окремою особою, групою осіб або державою. Володар є

персоніфікованим представником власника. Володар певної ділянки землі може не бути її власником, але він за визначеними дійсним власником умовами набув монопольного права на її використання.

Землекористування – це фактичне використання певної ділянки землі окремою особою, кооперативом, громадською організацією, державою відповідно до найдоцільнішого використання її корисних властивостей. Землекористування припускає право власності на вироблену продукцію і на доход від її реалізації. Якщо користувач не є власником ділянки землі, він укладає угоду з власником, якою визначаються терміни та інші умови щодо користування землею. Розпорядження – це прийняття рішення власником ділянки землі з приводу її функціонування. Якщо володіти і користуватись певною ділянкою землі може не власник, то розпоряджатись нею може тільки власник. Іншими словами, розпорядження – це права, які дають можливість власникові використовувати властивості ділянки землі або здійснювати повне або неповне відчуження. Повне відчуження може здійснюватися шляхом продажу, дарування, обміну, передачі ділянки землі у спадок. Неповне відчуження – це відчуження на певний час. Воно здійснюється за допомогою оренди.

Основною організаційно-правовою формою підприємництва в сільському господарстві є ферма. Серед фермерів розрізняють повних господарів, неповних і орендарів. Повні господарі обробляють власну землю, неповні – працюють на власній і орендованій землі. Орендарі працюють на орендованих ділянках.

Підприємницька діяльність у сільському господарстві породжує певні відносини між державою, землевласниками і підприємцями з приводу розподілу, привласнення і використання отриманого доходу. Важливе місце серед них займають рентні відносини.

10.1.2. Рентні відносини в сільському господарстві

Економічні відносини, що складаються між суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і використання сільськогосподарської продукції, називають аграрними, складовою яких є рентні відносини.

Рентні відносини – це відносини між суб'єктами з приводу створення, розподілу і привласнення надлишкового над середнім прибутку. Його існування пов'язане з особливістю землі як головного засобу і предмета праці в сільському господарстві.

На відміну від інших речових факторів виробництва земля має необмежений термін використання і не відтворюється за бажанням. За своїм походженням вона – природний фактор, а не продукт праці людини. Особливості землі як головного засобу виробництва у сільському господарстві породжують переплетіння економічного процесу відтворення

з природним біологічним процесом. Це зумовлює розбіжність часу виробництва з робочим періодом і, в свою чергу, є причиною сезонності виробництва та значного розриву в часі між витратами на виготовлення сільськогосподарської продукції і доходами від її реалізації. Це відіграє суттєву роль кредитних відносин в організації агробізнесу.

Головною особливістю землі як засобу виробництва, що визначає її споживну вартість, є її родючість. Специфічною особливістю землі є те, що в процесі раціонального використання її споживна вартість на відміну від усіх інших засобів виробництва не тільки не зменшується, а навпаки, зростає. Кількість землі, що придатна до використання, обмежена. Існують відміни у природній і економічній родючості земель та місцях їх розташування відносно транспортних шляхів, центрів споживання тощо. Таким чином, існують більш і менш сприятливі умови для виробництва сільськогосподарської продукції, а продуктивна сила аграрної праці не є однаковою за різних умов: якщо вони сприятливі, продуктивність вища, а за несприятливих – менша.

У процесі використання існує розмежування землі як об'єкта підприємницької діяльності і як об'єкта власності.

Підприємець-фермер намагається отримати від використання земельної ділянки якомога більший дохід, але не весь отриманий дохід він може присвоїти. Певну його частину підприємець (орендар) має віддати власникові землі, який дозволив йому вести на ній підприємницьку діяльність. Частина прибутку, створеного в процесі підприємницької діяльності, передається власникові землі за надане право користуватися нею і називається земельною рентою. Її регулярно привласнює власник землі.

Рента є економічною формою реалізації права власності на землю (і її природні ресурси), це – дохід, безпосередньо не пов'язаний з підприємницькою діяльністю.

Оренда землі – це форма землекористування, при якій власник землі передає свою земельну ділянку на певний строк іншій особі (орендареві) для ведення підприємницької діяльності за відповідну плату.

Власник землі привласнює земельну ренту у вигляді орендної плати. Орендна плата може збігатися, але може й не збігатися з величиною земельної ренти. Орендна плата буде більшою від земельної ренти тоді, коли до її складу, крім ренти, ввійдуть і такі елементи, як відсоток на раніше вкладений у землю капітал, амортизація основного капіталу, вкладеного в будівлі, споруди тощо. Збігається орендна плата з земельною рентою тоді, коли в оренду здається ділянка, в яку не вкладено кошти (цілинна земля).

Підприємці, які орендують землю, щоб створити на ній сільськогосподарське підприємство, розраховують отримати від вкладених коштів середній прибуток, як і кожен інший підприємець. В іншому випадку

вони вкладали б свої кошти в інші види підприємницької діяльності. Тому джерелом ренти не може бути середній прибуток. Її джерелом може бути надлишок над середнім прибутком. Цей надлишок має бути не тимчасовим, як в інших галузях економіки, а постійним. Можливості його виникнення та існування пов'язані з різною якістю земельних ділянок, різною їх родючістю. Земля як головний засіб виробництва в сільському господарстві має різну родючість. Всю землю сільськогосподарського призначення можна поділити за родючістю на три види: з високою родючістю; середньою; низькою.

При однакових затратах праці і капіталу на рівновеликих ділянках землі буде отримано різну кількість продукції: на землях високої родючості більше, ніж на землях середньої та малої родючості. Таким чином, умови підприємницької діяльності для різних підприємців є різними: для одних більш сприятливими, для інших – менш. Ці відмінності зумовлені не різною якістю праці, засобів виробництва або підприємницькими здібностями, а природними властивостями різних земельних ділянок.

Земля як головний засіб виробництва в сільському господарстві кількісно обмежена. Обмеженою є площа земель високої родючості. В силу цього пропозиція землі є абсолютно нееластичною. Попит на землю є більшим від пропозиції високородючих земель. Урівноваження попиту і пропозиції землі для потреб підприємницької діяльності в сільському господарстві здійснюється за рахунок земель середньої і низької родючості.

Проте вся продукція, вироблена на землях різної родючості, реалізується за ціною, яка складається на ринку в процесі купівлі-продажу. Конкуренція споживачів за вироблену продукцію зумовлює встановлення цін виходячи з гірших умов виробництва, тобто з умов підприємницької діяльності на землях низької родючості, оскільки інакше на цих землях буде не вигідно організовувати виробництво, так як підприємці не будуть отримувати середнього (нормального) прибутку. Це приведе до зменшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції і до появи на ринку дефіциту. Перевищення попиту на сільськогосподарську продукцію порівняно з її пропозицією приведе до підвищення цін і дасть можливість залучити в сільськогосподарський оборот землі нижчої родючості.

Те ж саме стосується і земельних ділянок щодо різних місць їх розташування. Дефіцит земельних ділянок вигідного місця розташування стимулює використання земель, розміщених менш зручно. Тому ринкова ціна сільськогосподарської продукції визначається умовами її виробництва на гірших за родючістю і місцеположенням ділянок земель.

Оскільки витрати капіталу на виробництво одиниці продукції на землях високої і середньої родючості є меншими, ніж на землях низької родючості, то підприємці, які її використовують, від реалізації кожної

одиниці продукції отримують прибуток більший від нормального. Різниця між отриманим і середнім прибутками є земельною рентою.

Розрізняють два види ренти – диференційну і абсолютну. Диференційну ренту, у свою чергу, поділяють на диференційну ренту I і диференційну ренту II, а диференційну ренту I – на два підвиди: за родючістю і за місцеположенням земельних участків.

Для утворення диференційної ренти I необхідні такі умови: відмінності у родючості окремих ділянок землі; відмінності у розташуванні ділянок землі відносно місць збуту продукції. На ділянках з низькою родючістю не створюється диференційна рента. Диференційна рента I формується тільки на ділянках землі з середньою і високою родючістю. Диференційна рента I виникає також внаслідок відмінностей у місцеположенні ділянок землі відносно ринків збуту продукції. У тих підприємців-орендарів, ділянки яких розташовані ближче до місць споживання сільськогосподарської продукції, витрати на її доставку є меншими і, навпаки, більш віддалені ділянки потребують більших витрат на доставку продукції на ринок. Підприємці, ділянки яких розташовані ближче до ринків збуту, реалізують свою продукцію за цінами витрат на доставку з віддалених ділянок. На ділянках, розташованих ближче до ринків збуту продукції, формується надлишок над нормальним прибутком, який утворює диференційну ренту I за місцем розміщення.

Виникнення диференційної ренти I пов'язане з природною родючістю землі. Вона створюється при екстенсивному веденні сільськогосподарського виробництва, коли зростаючий попит на сільськогосподарську продукцію задовольняється за рахунок розширення посівних площ.

Збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції є можливим також за рахунок підвищення родючості уже освоєних земель. Підвищення родючості досягається завдяки додатковим вкладенням капіталу, внаслідок застосування нової більш продуктивної техніки, нових районованих високоврожайних, стійких до шкідників і хвороб сортів насіння, мінеральних добрив, використання прогресивної технології.

На відміну від диференціальної ренти I привласнення диференціальної ренти II пов'язане з інтенсифікацією виробництва. Інтенсифікація сільського господарства – це така система його ведення, яка передбачає збільшення обсягів виробництва продукції при незмінних або зменшуваних земельних угіддях на основі додаткових вкладень капіталу.

В умовах ринкової економіки земельна рента привласнюється на основі угоди про оренду землі у формі орендної плати. Диференціальна рента II, яка є наслідком додаткових вкладень капіталу, інтенсифікації, підвищення ефективності виробництва, реалізації умінь і таланту підприємця протягом усього строку оренди, привласнюється фермером-

орендарем. Після закінчення строку оренди землевласник враховує більш високу родючість землі і її здатність давати більший дохід. Тому при укладенні нової орендної угоди він підвищує розмір орендної плати, яка містить диференціальну ренту I і диференціальну ренту II. Для орендаря вигідно укладати орендну угоду на тривалий строк.

Серед великої різноманітності земельних ділянок є такі, які мають унікальні сприятливі властивості для виробництва рідкісних продуктів. Попит на такі продукти завжди перевищує пропозицію, що створює умови для реалізації їх за монопольними цінами і отримання надприбутку. Різниця між монопольною ціною і витратами підприємства на виробництво дає можливість отримувати монопольний прибуток, який дорівнює середньому прибутку і надприбутку. Цей прибуток утворює монопольну ренту. Вона також привласнюється земельним власником,

При аналізі суті земельної ренти було встановлено, що її розмір диференціюється залежно від родючості землі, її місцеположення відносно ринку збуту, унікальності різних ділянок землі та продуктивності нових затрат капіталу. Фіксований характер пропозиції землі означає, що попит на землю є єдиним чинником, що визначає величину земельної ренти, яку орендарі сплачують їх власникам за надане право користування. Тому земельна рента має сплачуватись за всі орендовані землі незалежно від їх родючості.

Ренту, яку сплачують всі орендарі за право користування землею (включаючи землі нижчої родючості), називають абсолютною.

В економічній літературі є два погляди на існування земельної ренти: класичний і марксистський.

Суть марксистської теорії земельної ренти полягає в тому, що її джерелом вважається праця, причиною існування – приватна власність на землю, умовою – різні родючість землі, її розміщення та продуктивність додаткових затрат капіталу. Звідси висновками марксистської теорії є такі: привласнення земельної ренти є нічим іншим як формою експлуатації землевласниками працівників сільського господарства і споживачів продуктів рослинництва і тваринництва в цілому; ліквідація приватної власності на землю є необхідною умовою ліквідації земельної ренти, усунення непродуктивного вилучення частини прибутку, створеного в сільському господарстві, зниження рівня цін на сільськогосподарську продукцію.

Теорія земельної ренти класиків і неокласиків має своєю основою теорію факторів виробництва. Величина земельної ренти визначається граничною продуктивністю землі як фактора виробництва. Величина граничного продукту, створеного землею, визначається попитом на відповідний вид продукції, а значить попитом на придатну для її виробництва землю. Зростання попиту на землю при її фіксованій пропозиції веде до зростання ренти на землях середньої і високої

родючості. Привласнення частки вартості сільськогосподарської продукції земельними власниками у формі ренти – це не тільки вилучення частини доходу сільськогосподарських підприємств, але й формування двосторонньої зацікавленості в найліпшому альтернативному використанні будь-якого ресурсу для виробництва благ.

Ринкові відносини передбачають не тільки відносини оренди, але й купівлі-продажу земельних ділянок. Ціна землі визначається граничним продуктом праці, тобто рентою. Ціна землі – це капіталізована рента, тобто це така сума грошей, яка, будучи покладена в банк, дозволить її власникові отримувати дохід у формі відсотка, що дорівнює земельній ренті.

Ціну землі можна визначити за формулою

$$C_3 = R / Z \cdot 100 \%,$$

де C_3 – ціна землі; R – рента; Z – ставка відсотка за депозитними рахунками комерційних банків.

Ринковий механізм функціонування агробізнесу містить складну систему відносин між фермерами з одного боку, державою, кооперативами і приватними компаніями, з іншого. Важлива роль у цьому механізмі належить державі.

10.2. Торговий капітал і торговий прибуток

Торговий капітал являє собою історично першу вільну форму існування капіталу. Суть торгового капіталу полягає в тому, що він як відокремлена частина промислового капіталу застосовується не просто при реалізації товарів, а при перетворенні товарного капіталу в грошовий. Інакше кажучи, торговий капітал виконує функцію промислового капіталу у сфері обігу, авансується особливою категорією підприємців – торговцями й постійно знаходиться у сфері обігу. Він існує лише в двох формах – грошовій і товарній, а формулою його руху є: $G - T - G$, тобто купівля товарів і їх наступна реалізація.

Отже, відокремлення торгового капіталу в самостійну форму на певному етапі розвитку суспільного виробництва створило умови для прискореного обороту промислового капіталу й зростання прибутковості. В сучасних умовах спостерігаються зворотні процеси. З одного боку, з метою пристосування виробництва до суспільного попиту, вимог ринку й забезпечення стабільних високих прибутків великі промислові компанії почали створювати власну збутову мережу, прагнучи тримати під контролем реалізацію й споживання своїх товарів. З іншого боку, великі торгові компанії самі почали відкривати власні промислові підприємства. В

результаті відбувається переплетіння в процесі руху промислового і торгового капіталу на основі кооперації торгівлі і виробництва.

Торговий капітал функціонує в сфері обігу, тобто в сфері, де не створюється ні вартість, ні додаткова вартість, вони лише тут реалізуються. Проте торговий капітал за своїм складом є неоднорідним. Він складається з двох частин: капіталу обігу, авансованого на купівлю товару, й капіталу, авансованого на обслуговування процесу продажу товару. Друга частина капіталу називається витратами обігу.

Основну й визначальну масу торгового капіталу складає капітал обігу. У сфері обігу відбувається лише заміна вартості (товарної на грошову або навпаки), а не її утворення. Вартість і додаткова вартість утворюються лише у виробництві. Отже, і джерелом виникнення прибутку як форми прояву додаткової вартості не може бути сфера обігу (торгівлі). Таким джерелом може бути лише додаткова вартість, створена в процесі виробництва.

Відомо, що основною функцією торгового капіталу є обслуговування промислового капіталу в сфері обігу шляхом реалізації товарів, створених у виробництві. Отже, промисловий підприємець поступається цією функцією торговому підприємцю, за що останній вимагає певної участі в розподілі додаткової вартості, яку має привласнити виробничник. Промисловці виділяють частку додаткової вартості торговцям за те, що вони реалізують їхні товари. Отже, в умовах автономного існування торговельного капіталу додаткова вартість поділяється між промисловим і торговельним підприємцями.

Пояснимо це на прикладі. Припустимо, що є промисловий капітал ($K_{пр}$) в розмірі 450000 дол., з яких 360000 дол. – постійний капітал (C) і 90000 дол. – змінний (V). Норма додаткової вартості становить 100 %. За цих умов вартість (W) виготовленої продукції $W = 360000 c + 90000 v + 90000 m = 540000$ дол. Отже, якби промисловий підприємець сам реалізував свою продукцію, то за всіх інших незмінних умов він міг би претендувати на прибуток у розмірі 20 %:

$$p' = \frac{m}{c + v} 100 = \frac{90000}{450000} 100 = 20\% .$$

Однак промисловець функцію реалізації товарів передає торговцю, який, щоб здійснити цей процес, теж робить певні затрати капіталу, припустимо в розмірі 50000 дол. (K_T). Отже, весь капітал, витрачений на виробництво й продаж товару, дорівнюватиме $K_{пр} + K_T = 450000 + 50000 = 500000$ дол. Загальний прибуток буде теж перерозподілятися між промисловим і торговим підприємцями, причому не довільно, а за середньою нормою. Інакше (якщо буде менше) торговельному підприємцю буде не вигідно вкладати свій капітал у сферу обігу. У нашому прикладі

середня норма прибутку буде такою:

$$P'_{\text{сер}} = \frac{m}{K_{\text{пр}} + K_{\text{т}}} 100 = \frac{90000}{450000 + 50000} 100 = 18\% .$$

Звідси весь прибуток промислового підприємця

$$P_{\text{пр}} = \frac{K_{\text{пр}}}{100} \cdot 18 = \frac{450000}{100} \cdot 18 = 81000 \text{дол.}, \text{ а торгового підприємця}$$

$$P_{\text{т}} = \frac{K_{\text{т}}}{100} \cdot 18 = \frac{50000}{100} \cdot 18 = 9000 \text{дол.}$$

Реально цей розподіл прибутку відбувається за допомогою такого механізму: промисловець продає свій товар торговцю за оптовими цінами, які містять витрати виробництва і середній прибуток. У нашому прикладі це буде:

$$360000C + 90000V + 81000P = 531000 \text{ дол.}$$

Торговельний же підприємець реалізує куплену продукцію за цінами, що базуються на вартості даного товару. В нашому прикладі

$$360000C + 90000V + 90000P = 540000 \text{ дол.}$$

Продавши товар за таку ціну, торговий підприємець повертає свій капітал обігу, який був виплачений промислового підприємцю при купівлі в нього товару (531000 дол.), і отримує свою норму прибутку як різницю між продажною ціною і купівельною:

$$540000 - 531000 = 9000 \text{ дол.}$$

Отже, створену в процесі виробництва додаткову вартість у сумі 90000 дол. поділяють порівну на рівновеликий капітал:

90000 <math display="block">\begin{array}{l} 81000 \text{ дол. привласнив промисловий підприємець,} \\ 9000 \text{ дол. привласнив торговий підприємець.} \end{array}

Торговельні підприємці авансують капітал не тільки на купівлю товарів у промисловців (капітал обігу), але й на організацію їх реалізації (витрати обігу). Витрати обігу поділяють на два види: чисті витрати обігу й додаткові.

Чисті витрати обігу – це видатки, які зумовлені процесом обігу, тобто зміною форм вартості. До таких витрат належать: оплата праці торговельних працівників, утримання торговельних приміщень, витрати на рекламу і адміністративно-управлінську діяльність, бухгалтерію та ін. Працівники, зайняті безпосередньо продажем товарів не створюють нової

вартості. Витрати на них не входять у вартість товару і покриваються за рахунок прибутку торговельного підприємства.

Додаткові витрати обігу містять витрати, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу. Це транспортування товарів, їх сортування, фасування, пакування й зберігання. Праця, затрачена на ці процеси, є продуктивною, вона створює як вартість (у т.ч. і додаткову), так і споживну вартість. Тому ці витрати входять у вартість товару й покриваються в процесі його реалізації як витрати виробництва.

10.3. Позичковий капітал і позичковий процент

Позичковий капітал – це певна сума вільних грошей, які надає їх власник у тимчасове користування іншій особі. Позичковий капітал, або капітал, що приносить процент, як і торговельний, виник задовго до капіталізму, ще у рабовласницькому суспільстві у вигляді лихварського капіталу. Об'єктивна необхідність появи особливої групи підприємців, які виконують специфічні функції перетворення грошей в капітал, диктується самою природою капіталу як самозростаючої вартості. Річ у тому, що в процесі кругообігу і обороту капіталу утворюються тимчасово вільні грошові кошти, які не можуть в кожний певний момент бути використані як капітал.

Джерелом таких коштів можуть бути: амортизація основного капіталу, що нагромаджується у вигляді амортизаційного фонду, і є тимчасово вільною до повного зношування основного капіталу; тимчасове вивільнення грошових коштів відбувається і в результаті незбігу часу реалізації готової продукції і часу закупівлі сировини й матеріалів для нового виробничого циклу; частка оборотного капіталу, а саме: гроші, призначені для виплати заробітної плати; частка прибутку, виділена для нагромадження; гроші, нагромаджені всіма верствами населення.

Хоча позичковий капітал є відокремленою частиною промислового капіталу, він принципово відрізняється від нього так само, як і від торгового капіталу. До основних його відмінностей належать:

- позичковий капітал є капіталом-власністю на відміну від промислового й торговельного, які виступають як капітали-функції;

- позичковий капітал є капіталом-товаром, чого не можна сказати про промисловий і торговельний капітали;

- як товар особливого роду позичковий капітал має своєрідну форму відчуження. Так, звичайний товар відчужується від свого власника шляхом продажу, а позичковий капітал – через позику, тобто гроші не продаються назавжди. Відбувається лише передача грошей в тимчасове користування з метою використання їх другої споживної вартості – властивості приносити прибуток. Після певного строку позичковий капітал повертається до свого власника з певним процентом;

- рух позичкового капіталу якісно відрізняється від руху промислового й торгового капіталів. Форма його руху виглядає так: Г - Г'.

При поверхневому знайомстві з позичковим капіталом складається враження, що це самостійна форма капіталу, яка є незалежною від руху промислового капіталу. Проте сама можливість появи позичкового капіталу безпосередньо пов'язана з існуванням капіталу-функції, насамперед промислового капіталу, який створює вартість і додаткову вартість.

Позичковий капітал у процесі свого руху, як і будь-який інший капітал, має зберегтися не тільки у своїй початковій авансованій сумі грошей, але й збільшитися, тобто принести своєму власникові дохід. Цей дохід виражається у формі процента. У зв'язку з тим, що процент є «ціною» капіталу-товару, величина його регулюється попитом на позичковий капітал і його пропозицією.

Розмір збільшення або зменшення позичкового процента вимірюється нормою процента. Норма процента – це відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець до суми капіталу, що віддається в позику. Норму процента розраховують за формулою

$$H_n = \frac{\sum \%}{K_n} \cdot 100, \text{ де}$$

H_n – норма процента; $\sum\%$ – сума річного доходу, отриманого з позичкового капіталу; K_n – сума позичкового капіталу.

Конкретною формою позичкового капіталу є кредит, суть якого полягає в мобілізації тимчасово вільних грошових коштів і розміщенні їх на умовах повернення й прибутковості.

Контрольні запитання

1. Що таке рента і які існують її форми?
2. Яким є механізм створення диференціальної ренти I і диференціальної ренти II?
3. Що таке абсолютна рента?
4. В чому суть оцінювання землі й визначення ціни на землю?
5. З яких часток складається торговий капітал?
6. Що є джерелом торгового прибутку і за допомогою якого механізму відбувається його реалізація?
7. Що таке витрати обігу і який їх склад?
8. Що таке позичковий капітал, яке його місце і роль у процесі кругообороту промислового капіталу?

Т е м а 11

СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ І ЙОГО ОСНОВНІ ФОРМИ

11.1. Суспільний продукт і форми його виміру

Суспільне відтворення відбувається у сфері матеріального і нематеріального виробництва, а його результатом є національний продукт. У політекономічному аспекті суспільний продукт – це сукупність матеріальних і нематеріальних благ, створених у межах національної економіки, з приводу створення якого між різними категоріями сукупного працівника і власниками засобів виробництва виникає сукупність економічних відносин, і передусім відносин економічної власності. У господарській практиці використовують різні форми виміру суспільного продукту. Різноманітність форм і способів виміру результатів народногосподарської діяльності обумовлена різними теоретичними підходами до характеристики суспільного виробництва, різною методикою статистичних розрахунків суспільного продукту в процесі економічного кругообігу.

Країни СНД перейшли від системи балансу народного господарства (БНГ), яка була запропонована в 20-х роках 20 ст., до нової системи національних рахунків (СНР) у 1993 р.

Система БНГ мала суттєві недоліки, основними з яких були: обмеженість тільки кількісними зв'язками в економіці, матеріально-речовими потоками; неспрацьовування в умовах порушення макроекономічної рівноваги і прогнозування динамічних змін; обмеженість суспільного відтворення тільки матеріальним виробництвом, недооцінювання особливості нематеріальної сфери; залишення поза увагою впливу на відтворення багатьох видів діяльності: фінансових підойм, кредитних ресурсів, руху доходів, зовнішньоекономічної діяльності; введення проміжного споживання, подвійного розрахунку.

СНР як статистична модель ринкової економіки долає обмеженість системи БНГ, хоча також використовує балансовий метод. Перевагою СНР є те, що вона враховує всі види діяльності господарських суб'єктів (як юридичних, так і фізичних осіб, як вітчизняних, так і іноземних бізнесменів), пов'язаних з виробництвом матеріальних і нематеріальних благ і послуг; являє собою найбільш важливі та загальні аспекти економічного розвитку: виробництво і споживання продукції, розподіл і перерозподіл доходів, формування національного багатства; досліджує три види взаємозв'язаних операцій – товарно-виробничих, споживчо-розподільчих, доходно-фінансових. Ця система покликана полегшити зіставлення економічних показників різних країн з метою усунення

труднощів і перепон у прийнятті господарських і політичних рішень на міжнародному й національному рівнях.

Центральне місце в СНР займає показник валового внутрішнього продукту (ВВП), який визначають як валову вартість усіх товарів і послуг, створених на території даної країни протягом певного періоду, за виключенням вартості їх проміжного споживання.

Кінцевий продукт – це товари та послуги, які купують споживачі для кінцевого використання, а не для перепродажу.

Проміжна продукція – це товари і послуги, що проходять подальше перероблення або перепродаються кілька разів перш ніж потрапити до кінцевого споживача.

Якщо до вартості ВВП додати різницю між факторними доходами, що надійшли від закордонного виробництва певної країни, і факторними доходами, отриманими зарубіжними інвесторами в певній країні, то отримаємо валовий національний продукт (ВНП). Кількісно вартість ВНП відрізняється від вартості ВВП не більше ніж на один відсоток.

ВВП і ВНП можуть бути обчислені двома методами: як витрати на купівлю всього обсягу виробленої в даному році продукції (метод кінцевого використання); як доходи, отримані від виробництва всього обсягу продукції даного року (розподільчий метод).

Метод кінцевого використання (за витратами) ґрунтується на тому, що весь кінцевий продукт купують домогосподарства, бізнесмени, держава та закордонні споживачі. Кінцеве використання ВВП складається із споживчих витрат населення C ; валових приватних інвестицій I у національну економіку; державних закупок товарів і послуг G ; сальдо експортно-імпортних операцій (чистий експорт) X_n . Отже,

$$\text{ВВП} = C + I + G + X_n.$$

Розподільчий метод (за доходами). Визначений за цим методом ВВП є винагородою власників робочої сили та капіталу. ВВП тут обчислюють як суму первинних доходів, створених у процесі виробництва товарів і послуг, а також витрат і платежів, не пов'язаних з виплатою доходів. Первинні доходи мають таку структуру: заробітна плата найманих робітників з нарахуванням на соціальне страхування; доходи від власності: рента – дохід від здавання в оренду ресурсів; позичковий процент – дохід, що сплачує приватний бізнес за позику грошового капіталу; дохід від власності некорпоративного підприємницького сектора; прибутки корпорацій до сплати податків, а також витрати й платежі, не пов'язані з виплатою доходів, – це відрахування на споживання капіталу та непрямі податки на бізнес.

Важливе значення при вимірюванні обсягів ВВП має рівень цін. Якщо вартість ВВП визначають у поточних цінах, то мають його номінальну

вартість. Такий розрахунок не дає уяву про те, чи змінився фізичний обсяг товарів і послуг, чи відбулося його зростання внаслідок інфляційного процесу. Тому для виявлення динаміки визначають ВВП у незмінних цінах базового року. Отриманий результат свідчить про величину реального ВВП. За допомогою співвідношення між номінальним і реальним ВВП визначають ще один статистичний показник – дефлятор ВВП:

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

Складовим ВВП є чистий національний продукт (ЧНП) :

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - \text{Амортизаційні відрахування}.$$

Цей показник визначає ринкову оцінку кінцевого продукту та послуг, що спрямовується у споживання після заміни списаного устаткування.

Якщо від вартості ЧНП відняти суму непрямих податків, отримаємо показник національного доходу (НД). Розрізняють вироблений і використаний НД. Вироблений НД – це заново створена нацією вартість усіх товарів і послуг за рік. Використаний НД – це вироблений НД за відрахуванням величини втрат від стихійного лиха, технічних аварій, зовнішньоторговельного сальдо тощо.

Крім того, НД поділяється на фонд споживання (використовується для задоволення матеріальних і духовних потреб і нагромадження) та фонд нагромадження (спрямовується на відновлення зношених засобів виробництва).

Важливим макроекономічним показником СНР є особистий дохід. Він показує кількість грошей, що надійшли в особисте споживання. Для визначення особистого доходу (ОД) слід від вартості НД відняти внески у соціальне страхування, податки на прибутки корпорацій, нерозподілені прибутки корпорацій і додати трансфертні платежі. Якщо від особистого доходу відняти індивідуальні податки і неоподатковані платежі, то отримаємо використовуваний особистий дохід (ВОД), що знаходиться в особистому розпорядженні.

Якщо врахувати працю багатьох поколінь, а також залучені у виробництво природні ресурси, рівень освіти і обдарованість населення та деякі інші елементи, то найбільш узагальнюючим показником є національне багатство. Складовими національного багатства в усій сукупності матеріальних благ, споживних вартостей є: створені й нагромаджені у країні виробничі фонди; основні невиробничі фонди, які функціонують у соціальній сфері – школи, лікарні, житлові будинки, культурно-освітні та спортивні заклади тощо; домашнє майно населення; товарні запаси народного господарства .

Важливим компонентом національного багатства є залучені у процес виробництва природні ресурси, земля, ліси, води, розвідані корисні

копалини, повітря. До нематеріальної форми національного багатства належать нагромаджений виробничий досвід людей, їхні здібності, творчі обдаровання, культурні цінності. Роль цього компонента за умов НТП надзвичайно зростає. Обсяг національного багатства, національного доходу, інших макроекономічних показників у натурально-речовій вартісній формі, що створюється у країні, залежить від продуктивності праці.

11.2. Сутність і види економічного відтворення

Для існування і розвитку людського суспільства процес виробництва матеріальних і нематеріальних благ має постійно відтворюватися. Процес суспільного виробництва складається з двох компонентів: продуктивних сил і виробничих відносин (відносин економічної власності). Процес економічного відтворення відображає постійно повторюваний процес відтворення всіх елементів економічної системи (продуктивних сил, техніко-економічних, виробничих, економічних відносин, а також господарського механізму) в їх взаємодії, тобто взаємооновленні та взаємозапереченні. Процес відтворення буває двох видів: простий і розширений.

Просте відтворення означає відтворення у попередніх розмірах. За умов простого відтворення весь обсяг додаткового продукту йде на споживання. Таке відтворення було типовим для докапіталістичних економічних систем. За сучасних умов воно поширене серед найбільш розвинених країн.

На противагу простому розширене відтворення означає: виробництво зростаючих обсягів товарів і послуг кращої якості; розвиток капіталістичної власності; збільшення кількості найманих працівників, кожному з яких протистоїть більша маса засобів виробництва у вигляді капіталу, посилення соціально-економічного відчуження робочої сили від засобів виробництва; використання частини додаткового продукту у формі додаткової вартості на розширене відтворення.

Заслугує на увагу модель простого і розширеного відтворення К. Маркса, в якій у межах суспільного виробництва він виділив два підрозділи – виробництво засобів виробництва і виробництво предметів споживання. Одночасно К. Маркс виділив у другому підрозділі дві підгрупи: виробництво предметів споживання і предметів розкоші.

Якщо позначити фонд заміщення (частку національного доходу, що спрямовується на відновлення зношених засобів виробництва) буквою «с», необхідний продукт – «v», а додатковий – «m», то пропорціями, яких необхідно дотримуватися для здійснення простого відтворення ССП, є **перша умова: $I(c+v+m) = I_c+I_v$** , тобто перший підрозділ має виробляти обсяг засобів виробництва, необхідний для відшкодування матеріальних затрат у I та II підрозділах суспільного виробництва;

друга умова: $II(c + v + m) = I(v + m) + II(v + m)$, тобто другий підрозділ має виробляти такий обсяг предметів споживання, який би задовольнив попит найманих працівників I і II підрозділів. Вартість вироблених II підрозділом предметів споживання має дорівнювати вартості чистого суспільного продукту (національному доходу).

Якщо з першого рівняння вилучити значення, що визначає попит, який задовольняється в межах цього підрозділу, а з другого – внутрішній попит на предмети споживання, то отримаємо **третю умову**, тобто $I(v + m) = IIc$. Ця умова, тобто вилучення величин внутрішнього споживання у кожному підрозділі, означає, що між підрозділами здійснюється обмін вартостями чистого продукту I підрозділу на обсяг фонду відшкодування спожитого капіталу II підрозділу.

За цих умов весь вироблений ССП повністю реалізується і суспільство має можливість у новому році виготовляти такий самий обсяг ССП, що і у попередньому, зберігається й структура ССП. Для забезпечення розширеного відтворення ССП необхідно, щоб три рівності, які описували просте відтворення і реалізацію ССП, перетворились у нерівності.

Умови розширеного відтворення ССП за теорією К. Маркса:

$$\begin{aligned} I(c+v + m) &> Ic + IIc; \\ II(c + v + m) &< I(v + m) + II(v + m); \\ I(v + m) &> IIc. \end{aligned}$$

Однак ці формули не дають достатньо чіткого уявлення про умови макроекономічної рівноваги у випадку розширеного відтворення. Найбільш точно ці умови описано формулами, які відображають розподіл додаткової вартості на три частини:

m_n – частина додаткової вартості, яка споживається власниками засобів виробництва;

m_v – частина капіталізованої додаткової вартості, що перетворюється в додатковий перемінний капітал;

m_c – частина капіталізованої додаткової вартості, що перетворюється в додатковий постійний капітал.

У цьому випадку співвідношення матиме такий вигляд:

$$\begin{aligned} I(v + m_v + m_n) &= II(c + m_c); \\ I(c + v + m) &= I(c + m_c) + II(c + m_c); \\ II(c + v + m) &= I(v + m_v + m_n) + II(v + m_v + m_n). \end{aligned}$$

Значно практичнішою була модель «витрати – випуск» В. Леонтьєва, складена у формі шахової таблиці, що відтворювала основні варіанти й матеріальні потоки національної економіки. Поділивши американську

економіку на численні сектори (сільське господарство, хлібопекарську промисловість тощо), В. Леонт'єв за допомогою моделі дослідив рух потоків матеріалів (витрати) і продуктів (випуск) між різними галузями з урахуванням збалансованості між випуском продукції і витратами на виробництво у кожному секторі.

Водночас модель «витрати – випуск» ґрунтується значною мірою на схемах відтворення К. Маркса.

Значний доробок у розвиток теорії і практики моделювання макроекономічних процесів вніс англійський економіст Дж. М. Кейнс. Він дотримувався погляду, що інтереси всіх верств населення знаходяться в гармонійній рівновазі. Ця рівновага має існувати і в економіці, яка лише в такому випадку функціонує ефективно. І якщо для встановлення цієї рівноваги потрібне втручання держави, то Кейнс був згоден на це. Тому він розглядав явища короткочасної ситуації для усунення порушень постійно існуючої рівноваги. Новаторство Кейнса виявилось перш за все в захисті постулату про можливість тривалого незбігу рівня ефективного попиту в економіці з рівнем економічної активності, яка відповідає повній зайнятості населення. Можливістю такого незбігу він вважав недосконалість ринкового механізму. Існуючий до цього погляд (в основі якого знаходилась ідея «невидимої руки ринку» А. Смита) на те, що ціновий механізм діє достатньо гнучко, врівноважуючи попит і пропозицію на всіх ринках, Кейнс поставив під сумнів, вважаючи, що корегування цін є вторинним процесом відносно механізму кількісного реагування. Так, при падінні попиту на продукцію фірми не знижують її ціну й зарплату робітників, а насамперед скорочують випуск продукції й звільняють частину зайнятих робітників. Це зменшує дохід населення й веде до подальшого падіння попиту.

Як відомо, отриманий національний дохід використовується на споживання і нагромадження. Заощадження може бути єдиним джерелом інвестицій. Обсяг заощаджень та інвестицій в економіці має завжди збігатися. Механізм, який це забезпечує, Кейнс назвав мультиплікатором (множинником). Інвестиційна діяльність підприємств змінює заощадження населення шляхом впливу на величину отримуваного доходу. На основі мультиплікатора будуються версії економічної рівноваги.

Контрольні запитання

1. Що означає національний продукт у політекономічному аспекті?
2. Яка існує методологія обчислення суспільного продукту?
3. Як можна охарактеризувати економічний зміст національних рахунків?
4. Які існують основні способи обчислення ВВП?

Т е м а 12

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЙОГО ЧИННИКИ. ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ

12.1. Економічне зростання та його типи

Постійне збільшення обсягів суспільного виробництва, яке здійснюється на основі розширеного відтворення, складає зміст економічного зростання. Розрізняють два типи економічного зростання: екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний тип – це нарощування обсягів виробництва в основному за рахунок залучення все нових і нових ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових) при незмінній продуктивній силі праці. Характерною й найбільш специфічною рисою екстенсивного типу є те, що в цьому випадку коефіцієнт еластичності результатів виробництва від затрат на виробництво приблизно дорівнює одиниці, тобто для виготовлення додаткової одиниці певного продукту потрібно збільшити затрати всіх ресурсів виробництва також на одиницю.

Інтенсивний тип – це нарощування обсягів виробництва за рахунок більш раціонального використання всіх видів ресурсів, що неминуче пов'язано зі зростанням продуктивності праці. В умовах інтенсивного економічного зростання коефіцієнт еластичності перевищує одиницю. Отже, значні результати не обов'язково відображають більші затрати на виробництво, як це відбувається при екстенсивній економіці. До факторів інтенсивного зростання належать: підвищення кваліфікації робітників; вдосконалення організації праці й виробництва; підвищення якості продукції; впровадження нової техніки і технології на основі передових досягнень науково-технічного прогресу, основою яких є процес інвестування виробництва; випереджаючий розвиток інформаційної сфери.

Аналіз проблеми економічного зростання й розвитку, узагальнення як світового, так і вітчизняного досвіду господарювання дозволяє виділити й ще третій тип економічного розвитку – детенсивний. В умовах детенсивного економічного розвитку для виробництва додаткової одиниці продукції необхідно обсяги ресурсів додатково збільшити більше ніж на одиницю. Отже, коефіцієнт еластичності результатів виробництва від затрат на виробництво тут уже становить менше одиниці. Це означає, що в цілому у суспільстві приріст обсягів результатів виробництва досягається за рахунок ще більшого приросту затрат усіх ресурсів виробництва.

Головною причиною посилення процесів детенсифікації національної економіки є активне й цілеспрямоване дерегулювання державного сектора економіки. Ідея економічної свободи державних підприємств теоретично є

неправильною, а практично – шкідливою. Ринковими методами слід регулювати лише приватний сектор економіки або приватизовані державні підприємства.

12.2. Роль НТР у економічному зростанні

Науково-технічний прогрес (НТП) має еволюційну й революційну форми розвитку. Еволюційна форма НТП – це розширення виробництва на основі кількісного збільшення його функціонуючих чинників при збереженні попередніх техніко-технологічних і кваліфікаційних параметрів. Революційна форма НТП означає появу принципово нових видів техніки, предметів праці, фундаментальних наукових відкриттів, їх практичного застосування, тобто докорінну революційну зміну технологічного способу виробництва – НТР.

З урахуванням структури технологічного способу виробництва глибинну суть НТР можна визначити як революційні зміни у взаємодії людини й природи, а також у системі продуктивних сил і техніко-економічних відносин.

Глибинна суть НТР виявляється в її основних рисах, перебудові у цілісну систему з вмістом основних структурних елементів технологічного способу виробництва.

Першою такою рисою є перетворення науки у безпосередню продуктивну силу.

Другою важливою рисою НТР є кардинальні зміни у техніці – штучно створені засоби праці, які займають проміжне місце у взаємодії людини й природи. Праця людини все більше замінюється працею машин. У результаті функціонування автоматизованої системи людина виходить із безпосереднього процесу виробництва і стає поряд з ним.

Третьою характерною рисою НТР є докорінні перетворення головної продуктивної сили – людини-працівника. Такі перетворення передбачають високий рівень її освіти і кваліфікації, а також перевагу розумових зусиль, духовних здібностей при організації виробництва і управлінні ним.

Четвертою рисою є докорінне перетворення предметів праці, поява принципово нових видів матеріалів із попередньо заданими властивостями. Їх створюють на основі синтезу використовуваних раніше матеріалів і речовин, що мають необхідні фізико-хімічні властивості, наприклад композитні матеріали.

П'ятою рисою є впровадження принципово нових технологій, що з'явилися на базі фундаментальних відкриттів. До них належать лазерні, плазмові, мембранні, електронно-променеві та інші технології. Цим технологіям властива маловідхідність, зростання продуктивності праці в декілька разів, висока якість продукції.

Шоста риса НТР – революція у формах і методах організації виробництва. Це виявляється в тому, що на зміну системі Тейлора прийшли найдосконаліші системи аналітичного оцінювання робіт, збагачення змісту праці, людських стосунків та ін.

Сьома риса НТР – інформаційна революція (космічні, волоконно-оптичні засоби зв'язку тощо).

12.3. Нагромадження капіталу, його ефективність і напрямки розвитку

Під нагромадженням розуміють концентрацію капіталу, ресурсів, засобів виробництва та ін.

Для розширеного відтворення необхідне нагромадження, тобто використання частини національного доходу на збільшення основного і оборотного капіталу, а також страхових запасів. Розширене та якісне вдосконалення основного капіталу 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. Однак на кожному етапі розвитку суспільства прагненню до цього заважає недостатній обсяг і якість національного багатства. Існування цієї суперечності пов'язано з постійним зростанням потреб населення, необхідністю забезпечення раціональних норм споживання, новими вимогами підвищення рівня життя, що визначаються науково-технічним прогресом.

Засобом вирішення цієї проблеми є нагромадження, яке забезпечує зростання і необхідний обсяг національного багатства у вигляді виробничих і невиробничих засобів. Отже, підвищення життєвого рівня населення об'єктивно обумовлює необхідність зростання обсягу і якості національного багатства на основі нагромадження. Цей причинно-наслідковий зв'язок є сталим і являє собою економічний закон нагромадження.

Методами використання закону нагромадження є регулювання капітальних вкладень; забезпечення їхньої ефективності; використання всіх факторів, що визначають розмір нагромадження.

Фонд нагромадження – це частка національного доходу, що використовується для приросту виробничих і невиробничих основних засобів, а також оборотних капіталів і резервів.

Нагромадження формується шляхом капітальних вкладень, але це не означає, що нагромадження і капітальні вкладення – тотожні поняття і кількісно збігаються. Збіг стосується тільки коштів, що йдуть на збільшення

основних засобів. Відмінність капітальних вкладень від нагромаджень полягає в тому, що капітальні вкладення містять фонд амортизації, а нагромадження – приріст оборотних фондів і фонду оплати праці нових працівників. Структура фонду нагромадження визначається співвідношенням між фондами виробничого і невиробничого нагромаджень.

Ефективність фонду нагромадження (ЕФН) характеризується співвідношенням між зростанням фонду нагромадження (ФН) і збільшенням реальних доходів (РД) населення і може бути описана такою формулою:

$$\text{ЕФН} = \text{РД} / \text{ФН}.$$

Ця формула є кількісним виразом закону нагромадження.

Крім цього, ефективність нагромадження можна оцінювати за допомогою формули ефективності капітальних вкладень:

$$\text{ЕКВ} = \text{НД} / \text{КВ},$$

де ЕКВ – ефективність капітальних вкладень; НД – приріст національного доходу; КВ – капітальні вкладення.

Підвищення ефективності капітальних вкладень означає збільшення випуску потрібної для суспільства продукції при найменшій сумі вкладень або зменшення питомих капітальних вкладень на одиницю продукції.

Використовують різні шляхи підвищення ефективності нагромадження. Серед них першочергове значення мають такі: поліпшення технологічної структури капітальних вкладень; удосконалення відтворювальної структури капітальних вкладень (підвищення їх питомої ваги на переозброєння і технічну реконструкцію діючих підприємств); значне скорочення тривалості будівництва за рахунок концентрації всіх ресурсів; здійснення необхідної реконструкції виробничої бази будівельного комплексу для нарощування обсягів будівництва житла та інших об'єктів соціальної сфери. Вирішальним засобом підвищення ефективності капітальних вкладень є науково-технічний прогрес.

12.4. Циклічність економічного розвитку як прояв макроекономічної нестабільності

Економіка, як і будь-яка інша система, розвивається нерівномірно, хвилеподібно. Така форма руху значною мірою пояснюється законом спадної граничної продуктивності всіх факторів виробництва. У сфері наявної технології зростання ефективності інвестицій завжди має певну межу, подолання якої обумовлюється НТП і більш високою кваліфікацією робітників. Реалізація новацій НТП вимагає нагромадження капіталу.

Запровадження їх у виробництво зумовлює спочатку швидке зростання граничної корисності факторів виробництва, потім це зростання повільнішає і з певного моменту починає спадати. Отже, стає очевидним, що в самому технологічному базисі виробництва закладено циклічність розвитку.

Незважаючи на те, що циклічність – це природна властивість руху економіки, її (циклічне) теоретичне осмислення починається тільки в 20 ст. До цього об'єктом дослідження були кризи, а не цикли. З другої половини 20 ст. поштовхується інтерес до моделей циклічних коливань. До основних теорій циклічних коливань належать екстернальні та інтернальні.

Екстернальні (зовнішні) теорії циклічних коливань. Як основні причини циклічних коливань виділяють: природні явища; війни; зміни політичного та суспільного устрою; відкриття нових земель, ресурсів, родовищ золота; зміни темпів приросту населення і його міграція; науково-технічні відкриття та нововведення; психологія (песимістичні й оптимістичні очікування).

Інтернальні (внутрішні) теорії. До них належать: перенагромадження основного капіталу; розширення та згортання банківського кредиту; диспропорції між рухом заощаджень та інвестицій у галузях першого підрозділу, а також між організацією виробництва в межах окремого підприємства і неорганізованістю всього національного виробництва.

Вперше системний науковий аналіз економічного циклу і насамперед кризи виконав К. Маркс, піддавши конструктивній критиці погляди своїх попередників на цю проблему. На його думку, економічний цикл – це рух виробництва від початку попередньої до початку наступної кризи.

Від часу першої економічної кризи 1825 р. минуло 23 цикли. Кожний цикл складається з чотирьох фаз: криза, депресія, поштовхлення і піднесення.

Головною з них є **криза**, тому з'ясування причин її виникнення розкриває найважливіші причини циклічності в економіці. Найглибиннішою з них є економічна суперечність між суспільним характером виробництва і приватною капіталістичною формою привласнення його результатів. Криза супроводжується різким скороченням обсягів виробництва, зростанням безробіття, нагромадженням товарів у сфері торгівлі та ін. Скорочення обсягів виробництва під час кризи триває доти, доки встановиться ринкова рівновага, тобто відповідність попиту і пропозиції, а отже, послабиться гострота основної суперечності. Після цього кризовий спад припиняється і економіка входить у фазу депресії.

Депресія – застій у розвитку народного господарства. Зв'язок депресії з кризою полягає передусім у відновленні основного капіталу, але вже на новому, вищому технічному рівні. Тому в наступному циклі економіка досягне більшого піднесення.

Пожвавлення – зростання виробництва в обсягах, які були досягнуті перед кризою. Вперше після початку кризового спаду зростає попит на засоби виробництва, робочу силу, відновлюється економічне зростання, збільшуються прибуток і заробітна плата. Під час пожвавлення відновлюється докризовий рівень економічного розвитку й готується майбутнє піднесення.

Піднесення – швидке зростання виробництва, яке супроводжується скороченням безробіття, розширенням обсягів кредиту та ін. Економіка виходить на рівень, який перевищує попередні рівні, але саме в цей найсприятливіший період в її надрах формуються передумови майбутнього спаду.

Економічні кризи 90-х років минулого століття й початку 21 ст. відрізняються від криз попередніх десятиліть передусім своєю асинхронністю. Так, у Німеччині, Франції та деяких інших країнах у 1993 р. була криза, в 1995–1996 рр. та у 2005 р. – депресія, тоді як у Японії глибока криза відбулася у 1997–1999 рр.

В економічній літературі за критерієм тривалості розрізняють три типи циклічних коливань: довгі економічні цикли, які тривають 48 – 55 років; середні – 7 – 11 років; короткі – 3 – 4 роки. Американський економіст С. Кузнец обґрунтував наявність циклів тривалістю 18 – 25 років, основою яких є періодичне оновлення житла та деяких виробничих споруд.

Науково обґрунтовану теорію тривалих циклічних коливань (довгих хвиль) створив російський учений М. Кондратьєв. В основі тривалих циклічних коливань лежить процес якісних змін базисних поколінь машин і технологій, транспортних засобів, великих споруд тощо у провідних галузях економіки.

Антициклічне регулювання економіки – це свідомі й цілеспрямовані дії держави (а частково корпорацій і наднаціональних органів), спрямовані на промисловий цикл з метою зменшення глибини циклічних криз, стабілізації господарської кон'юнктури і темпів економічного зростання. Після Другої світової війни у більшості розвинених країн було розширено державні антикризові заходи, які також було доповнено певними антициклічними діями щодо пом'якшення циклічних коливань.

Щоб розширити сукупний попит, держава у фазах кризи і депресії знижує ставки оподаткування на прибутки, заробітну плату, надає пільги за умови прискороного списання вартості основних фондів, що є засобом стримування інвестицій у недержавний сектор економіки. Під час кризи уряд збільшує обсяг прямих капіталовкладень у державний сектор, насамперед у галузі економічної і соціальної інфраструктур (сферу транспорту, електро-, газо- і водопостачання та ін.).

У фазі піднесення держава збільшує податки, відсоткові ставки, скасовує податкові пільги, зменшує обсяги прямих капіталовкладень, гальмує процес надмірного «перегріву» економіки, послаблює

суперечності між виробництвом і споживанням, згладжує різкі коливання при переході від однієї фази промислового циклу до іншої.

Внаслідок цього між сучасними економічними кризами і кризами 19 ст. існують такі відмінності: сучасні кризи є менш глибокими, але відбуваються частіше; замість надвиробництва товарів під час кризи у 19 ст. зараз здійснюється надвиробництво основного капіталу; під час кризи у минулому різко знижувались ціни, а за сучасних умов цього здебільшого немає. Сучасні кризи характеризуються менш тривалим періодом протікання фаз кризи і депресії та відповідним збільшенням фаз пожвавлення і піднесення. На відміну від стихійного характеру криз у минулому сучасні економічні кризи все більше піддаються регулюванню, синхронізації економічних циклів, насамперед фінансових криз.

Неминучість настання економічних циклів, починаючи з 1825 р., дає можливість стверджувати про наявність закону циклічного коливання економіки. Отже, закон циклічного розвитку капіталістичної економіки – це закон, який відображає внутрішньо необхідні сталі суттєві зв'язки між періодичним оновленням елементів технологічного способу виробництва в межах різних типів циклічних коливань і відповідними структурними змінами інших елементів економічної системи (відносно економічної власності, господарського механізму) і їх відновленням через певний час на основі макроекономічної рівноваги.

Контрольні запитання

1. Що означає економічне зростання в економічному і політекономічному аспектах?
2. Які існують типи економічного зростання і в чому полягає їх відмінність?
3. Що означають ефективність і якість економічного зростання?
4. У чому полягає суть нагромадження капіталу?
5. Які чинники впливають на економічне зростання?
6. Що означає норма нагромадження і як її визначають?
7. Які основні риси має НТР і в чому полягає їхня сутність?
8. Який вплив має НТР на економічне зростання?
9. Які існують фази економічного циклу і у чому їхня сутність?
10. Які засоби антициклічного регулювання використовує держава?
11. Які існують основні цикли і як вони відображаються в теорії циклів?
12. У чому полягає суть закону циклічного розвитку економіки?

Т е м а 13

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК. ЗАЙНЯТІСТЬ І ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВОЮ

13.1. Людські ресурси суспільства та їх відтворення

Процес відтворення національного виробництва передбачає відтворення не лише сукупного продукту, але й людських ресурсів.

Людські ресурси – специфічний і найбільш важливий вид з усіх економічних ресурсів. Як фактор економічного розвитку людські ресурси – це працівники, що мають певні професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі.

Людські ресурси відрізняються від інших факторів економічного розвитку тим, що люди не лише створюють, а й споживають матеріальні і духовні цінності. Багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже, щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості. Науково-технічний прогрес і гуманізація суспільного життя стрімко збільшують економічну роль знань, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, а розкриваються людиною лише за певних умов.

Важливою передумовою успішного економічного розвитку є врахування інтересів людей у будь-яких діях, спрямованих на підвищення ефективності функціонування господарського механізму. Без такого врахування не можна досягти підвищення ефективності в широкому розумінні.

У наш час у зв'язку з докорінною перебудовою системи суспільних відносин набувають оптимального узгодження соціально-економічні перетворення з потребами і долями людей. Найсуттєвіші перетворення відбуваються саме в соціально-трудої сфері, оскільки стосуються інтересів мільйонів людей і відображаються на результатах економічного розвитку всієї країни. У такій ситуації дуже важливими є також гнучкість і мобільність людей, їх постійна адаптація до нових умов економічного розвитку.

Людські ресурси характеризуються різними соціально-економічними категоріями. Основними з них є: населення, економічно активне населення, трудові ресурси, трудовий потенціал.

Населення – це сукупність людей, що проживає на певній території (в країні, області, місті, районі, селі тощо). Населення – це те джерело, на основі якого утворюються інші групи людей. Економісти розглядають населення як джерело трудових ресурсів, як носія певних економічних відносин, як споживача, що формує попит.

Міжнародною організацією праці (МОП) рекомендовано систему класифікації, відповідно до якої населення поділяється на економічно активне і економічно неактивне. Згідно з методикою МОП це та частина населення, яка протягом певного періоду пропонує свою робочу силу для виробництва товарів і надання послуг. Кількісно економічно активне населення складається з людей, зайнятих економічною діяльністю, й кількості безробітних, до яких за цією методикою належать чітко визначені групи людей.

Зайняті економічною діяльністю – це особи у віці 15 – 70 років, які виконують роботи за винагороду за наймом на умовах повного або неповного робочого часу; працюють індивідуально (самостійно) або у окремих громадян-роботодавців; на власному (сімейному) підприємстві; безоплатно працюючі члени домашніх господарств, зайняті в особистому підсобному сільському господарстві, а також тимчасово відсутні на роботі. Зайнятими за цією методикою вважаються особи, які працюють протягом тижня не менше чотирьох годин (в особистому підсобному господарстві – не менше 30 годин) незалежно від того, була це постійна, тимчасова, сезонна, випадкова або інша робота.

Безробітні за визначенням МОП – це особи у віці 15 – 70 років (як зареєстровані, так і не зареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно відповідають трьом умовам: не мають роботи (прибуткового зайняття), шукають роботу або намагаються організувати власну справу, готові розпочати роботу протягом наступних двох тижнів. До цієї категорії належать також особи, що навчаються за направленням служби зайнятості, знайшли роботу і чекають відповіді або готуються стати до роботи, але на цей час ще не працюють.

Економічно неактивне населення за методикою МОП – це особи у віці 15–70 років, які не можуть бути класифіковані як «зайняті» або «безробітні». До складу цієї категорії належать: учні, студенти, слухачі, курсанти; особи, що одержують пенсії за віком на пільгових умовах; особи, що одержують пенсії за інвалідністю; особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей або доглядом за хворими; особи, які зневірилися знайти роботу; інші особи, які не мають необхідності або бажання працювати, й ті, що шукають роботу, але не готові стати до неї найближчим часом.

У статистичному обліку для означення людських ресурсів використовують термін «трудові ресурси».

Трудові ресурси – це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві. Щоб кількісно визначити межі трудових ресурсів, потрібно усвідомити поняття «працездатне населення», «працездатний вік», «працюючі підлітки», «працюючі пенсіонери».

В Україні працездатним віком вважається для жінок 16 – 60 років,

для чоловіків 16 – 62 роки включно (згідно з новим пенсійним законом від 01.10.2011р.)

У цілому трудові ресурси складаються з населення в працездатному віці (крім інвалідів і пільгових пенсіонерів, які не працюють) та осіб, молодшими й старшими працездатного віку, які працюють. Поняття «трудові ресурси» є ширшим поняття «економічно активне населення». Реально поняття «трудові ресурси» означає кількість населення, яке фізично здатне працювати. Поняття ж «економічно активне населення» – це частина трудових ресурсів, що добровільно працює або хоче працювати.

Відтворення населення – це історично і соціально-економічно обумовлений процес постійного і безперервного оновлення людських поколінь. У процесі відтворення населення розрізняють види руху населення, типи і режими відтворення.

Види руху (природний, міграційний, соціальний, економічний) відображають особливості зміни кількості й складу населення в країні в цілому і окремих регіонах.

Природний рух населення – це динаміка кількості населення в результаті співвідношення народжуваності та смертності людей. Залежно від того, які процеси переважають, відбувається природний приріст або природне зменшення населення.

Кількість і склад населення змінюється також у результаті міграційних процесів (механічного просторового переміщення населення). Такі переміщення виникають за різних обставин (політичних, економічних, релігійних тощо). Розрізняють міграцію зовнішню, пов'язану із зміною країни постійного проживання (еміграцією називають виїзд за межі держави, імміграцією – прибуття з інших країн), та внутрішню, пов'язану із зміною людьми місця проживання в межах однієї країни.

Соціальний рух населення відображає зміну освітньої, професійної, національної та іншої структури населення.

Економічний рух населення пов'язано із зміною його трудової активності. Результати цього руху обумовлено передусім економічними чинниками: люди мають або втрачають трудову активність, що приводить до відповідного збільшення або зменшення трудових ресурсів.

Природний, міграційний, соціальний та економічний рухи населення є взаємозалежними та взаємозв'язаними. У сукупності вони визначають кількість і якісні характеристики населення.

Екстенсивний тип відтворення характеризується високою нерегульованою народжуваністю і високою смертністю. В результаті взаємодії цих факторів загальні темпи зростання кількості населення є невисокими, в структурі переважає частка молодих людей. Цей тип властивий раннім стадіям розвитку людського суспільства.

Інтенсивний тип відтворення обумовлено соціально-економічним розвитком, зростанням рівня життя, досягненнями медицини, залученням в економічну діяльність жінок та іншими причинами, в результаті яких зменшується рівень народжуваності, збільшується тривалість життя, знижується рівень смертності, зростає частка людей старшого віку в структурі населення.

Розрізняють розширене, просте, звужене відтворення. Розширене відтворення характеризується переважанням народжуваності над смертністю та, відповідно, природним приростом населення. Просте відтворення означає постійну кількість населення, у якого приблизно однаковий рівень народжуваності і смертності. Звужене відтворення характерне для країн, в яких показники смертності перевищують показники народжуваності, в результаті чого відбувається абсолютне зменшення кількості населення, що спостерігаємо зараз в Україні.

Відтворення трудових ресурсів – це процес постійного і безперервного поновлення кількісних і якісних характеристик економічно активного населення. Оскільки трудові ресурси є частиною населення, то і їх відтворення відображає стан і характер відтворення населення як частини цілого.

Існують два типи відтворення трудових ресурсів: екстенсивний, інтенсивний. Екстенсивний тип означає зміну кількості ресурсів без зміни якісних характеристик економічно активного населення. Інтенсивний тип відтворення пов'язано із зміною якості людських ресурсів: зростанням освітнього рівня, кваліфікації, покращенням здоров'я та розумових здібностей тощо, тобто означає нарощування трудового потенціалу.

Трудовий потенціал – це інтегральна оцінка кількісних і якісних характеристик економічно активного населення. Розрізняють трудовий потенціал окремої людини, підприємства, території, суспільства. Трудовий потенціал складається з багатьох компонентів, головними з яких є здоров'я, освіта, професіоналізм, моральність, вміння працювати в колективі, творчий потенціал та ін.

13.2. Сутність і форми зайнятості населення

Зайнятість населення за умов капіталізму – це сукупність виробничих відносин між різними економічними суб'єктами, що виникають у процесі забезпечення працездатного населення робочими місцями, та усвідомленої діяльності людей, спрямованої на виробництво товарів і послуг, з метою створення прибутків для власників капіталу, отримання доходів на відтворення робочої сили й задоволення індивідуальних, колективних і суспільних потреб.

Виробничі відносини зайнятості мають різні форми: повну зайнятість, раціональну і ефективну. Повна зайнятість означає надання суспільством

усьому працездатному населенню можливості займатись суспільно корисною працею, на основі якої здійснюється індивідуальне (у межах сім'ї) та колективне відтворення робочої сили і задоволення всіх потреб. Ця форма зайнятості є ознакою справедливого демократичного суспільства, оскільки дозволяє кожному бажаючому реалізувати свої сили у процесі праці, а також є надійним чинником соціального захисту. Раціональна зайнятість існує в суспільстві при оптимальній структурі народного господарства з урахуванням доцільності перерозподілу та використання трудових ресурсів відповідно до потреб технологічного способу виробництва, адекватності структури робочих місць і трудових ресурсів, статево-вікової і освітньо-кваліфікаційної структури. Капіталістичному суспільству найбільшою мірою відповідає ефективна зайнятість, тобто зайнятість, що здійснюється відповідно до вимог основного економічного закону, інтенсивного типу відтворення, а отже, критеріїв економічної доцільності найефективнішого використання основних типів капіталістичної власності і капіталу. Така зайнятість передбачає циклічний характер капіталістичного виробництва, а отже, резервної армії праці, значне використання потужностей тощо.

Трудова діяльність за формами власності здійснюється на державних, колективних і приватних підприємствах. Переважна частина працездатного населення у розвинених країнах світу зайнята у недержавному секторі. З погляду структури народного господарства більша частина працездатного населення працює у сфері нематеріального виробництва (майже 2/3 від загальної кількості, а в США – понад 75 %).

Аналогічно тому, як робоча сила є однією з властивостей людини-працівника, на макрорівні сукупна робоча сила є складовою сукупного працівника. Сукупний працівник – це взаємозв'язаний технологічним способом виробництва, передусім суспільним поділом праці, комбінований персонал працівників, які безпосередньо або опосередковано беруть участь у створенні суспільних споживних вартостей, що формують чистий національний продукт. Формування сукупного працівника на мікрорівні поширюється на макрорівень, тобто робітники в окремих сферах і галузях народного господарства поступово об'єднуються у комбінований персонал працівників, окремі ланки якого, хоча безпосередньо й не впливають на предмет праці, але без їхньої роботи створення чистого національного продукту є неможливим.

Значний вплив на формування сукупного працівника здійснює НТР, яка поглиблює суспільний поділ праці, сприяє створенню нових загонів сукупного працівника.

Процес утворення сукупного працівника поступово переростає межі окремих країн і набуває інтернаціонального значення, основою якого є поглиблений міжнародний поділ праці. Він посилює створення інтернаціональних регіональних об'єднань.

Відтворення сукупної робочої сили знаходиться у прямій і опосередкованій залежності від зайнятості. Пряма залежність між ними виявляється в тому, що, по-перше, зі зростанням кількості зайнятих збільшується обсяг чистого національного продукту (у тому числі й національного доходу), який іде на споживання, по-друге, поступово зростає величина реальної заробітної плати, по-третє, вдосконалюється якість сукупної робочої сили (її загальноосвітній, кваліфікаційний рівні), а також поширюється її здатність створювати більші обсяги національного доходу тощо.

Опосередкований взаємозв'язок між цими величинами (зайнятість і відтворення сукупної робочої сили) виявляється у тому, що зі зростанням реальної заробітної плати зайнятого населення збільшується сума податків до державного бюджету, значна частка яких спрямовується на соціальні витрати. Чим більша частка національного доходу одержавлюється, тим могутнішає держава, зростає її здатність розширювати свої економічні функції, у тому числі збільшувати інвестиції в економіку, сприяти створенню нових робочих місць, здійснювати захист довкілля, що теж впливає на якість робочої сили. Значну роль держава відіграє, зокрема, у послабленні глибини економічних криз, а отже, частково перешкоджає вивільненню зайнятої робочої сили.

13.3. Сутність безробіття і державне регулювання зайнятості

Безробіття в політекономічному аспекті означає неспроможність капіталістичної системи забезпечити частину працездатного населення роботою та можливістю реалізувати власність на свою робочу силу стосовно вимог відповідних законів. Це означає, що капіталізм не тільки не спроможний, але й не зацікавлений у ліквідації безробіття.

Безробіття вперше виникло у Великобританії на початку 19 ст., проте до кінця століття воно не мало масового характеру, зростало лише в період економічних криз.

Першу спробу з'ясувати суть і причини безробіття зробив англійський економіст Т. Мальтус. Він пояснював його появу надто швидким зростанням кількості населення, яке випереджає збільшення кількості засобів до існування. Проте висновки Т. Мальтуса не підтвердила практика.

У середині 50-х років 20 ст. виникла технологічна теорія безробіття, згідно з якою його причиною є прогрес техніки, технічні зміни у виробництві, особливо раптові. Боротися з безробіттям, на думку її авторів, можна лише через обмеження технологічного прогресу, його сповільнення.

Представники неокласичного напрямку розглядають безробіття як добровільне і тимчасове явище, викликане нібито надто високими

вимогами до оплати праці. Ці твердження були піддані обґрунтованій критиці Дж. Кейнсом.

Найпоширенішою в наш час є кейнсіанська теорія безробіття, згідно з якою його причина – недостатній попит на товари, обумовлений схильністю людей до заощаджень і недостатніми стимулами до інвестицій. Кейнсіанці переконані, що ліквідувати безробіття можна тоді, коли держава стимулюватиме попит на інвестиції.

Марксистська теорія пояснює безробіття закономірностями капіталістичного способу виробництва, насамперед законами конкурентної боротьби, які змушують капіталістів збільшувати інвестиції, вдосконалювати техніку. Це спричиняє відносне збільшення витрат на засоби виробництва порівняно з витратами на робочу силу, що зумовлює зростання органічної будови капіталу та поширення безробіття. Останнє також пов'язано із циклічними процесами нагромадження капіталу і особливостями відтворення. У марксистській теорії це отримало назву всезагального закону капіталістичного нагромадження.

Всезагальний закон капіталістичного нагромадження органічно поєднує пояснення причин безробіття як з боку технологічного способу виробництва, так і з боку суспільної форми (відносин економічної власності). У першому випадку це, по суті, прогрес техніки, який обумовлює швидке зростання попиту на засоби виробництва порівняно з попитом на робочу силу, а з боку суспільної форми – це умови конкурентної боротьби, особливості капіталістичного нагромадження, при якому безробіття є необхідним, оскільки, наприклад, у період піднесення виникає додатковий попит на робочу силу, а резервом для задоволення такого попиту стає масове безробіття. Воно також є чинником тиску для зниження заробітної плати працівників.

Основними формами безробіття при капіталізмі є перенаселення: поточне, аграрне, застійне. Найчастіше поточне перенаселення – це коротко- і середньотермінове безробіття внаслідок нерівномірного і диспропорційного розвитку продуктивних сил у різних сферах, галузях і районах народного господарства. Аграрне перенаселення зумовлене відсутністю достатньої кількості робочих місць у містах, що змушує сільських працівників залишатись в селі та підробляти у містах, оскільки доходів від праці на селі недостатньо для нормального існування. Застійне перенаселення характеризується нерегулярною зайнятістю окремих категорій населення (сезонні роботи, надомна праця). Нижчим прошарком цієї категорії безробітних є паупери (непрацездатні й ті, хто тривалий час не може знайти роботу).

Виділяють також технологічне безробіття (витіснення працівників внаслідок впровадження нової, переважно автоматизованої, техніки); фрикційне (пов'язане з плинністю робочої сили, обумовленою її професійними, віковими та регіональними переміщеннями); структурне

(зумовлене структурними змінами, що спричиняють невідповідність структури робочих місць і професійну невідповідність); циклічне (зумовлене економічними циклами і насамперед кризами); конверсійне (зумовлене закінченням військових дій, значним скороченням виробництва військової продукції); а також регіональне безробіття. Залежно від віку розрізняють: молодіжне безробіття, безробіття серед людей старшого віку та ін.

Економіка суспільства зазнає істотних збитків від безробіття. У світовій практиці використовують закон А. Оукена, який пов'язує коливання рівня безробіття з коливанням ВВП. Зміст цього закону полягає в тому, що коли рівень безробіття перевищує природний рівень на 1%, то втрати ВВП становлять 2,5%.

Основні методи державного регулювання зайнятості: 1) за характером впливу на ринок робочої сили (в т. ч. на ринок праці); 2) за ступенем такого впливу. Кожний із них, в свою чергу, поділяється на різновиди.

Так, за характером впливу на ринок робочої сили, у т.ч. на зайнятість, виділяють активні і пасивні важелі. До активних важелів належать підготовка та перепідготовка кадрів належної кваліфікації, організація громадських робіт, створення нових робочих місць і стимулювання їх утворення, вплив на процес купівлі-продажу робочої сили та її використання, достроковий вихід на пенсію та ін. До пасивних важелів належать виплата допомоги безробітним, надання їм матеріальної підтримки (у формі талонів на споживання тощо).

За ступенем впливу на ринок робочої сили (у т. ч. зайнятості) розрізняють заходи прямої дії і опосередкованої. До заходів прямої дії належать ті, що використовуються на мікрорівні (окремі підприємства, галузі та регіони країни) і на макрорівні. На макрорівні розмежовують адміністративні та правові важелі регулювання зайнятості, з одного боку, й економічні – з другого. До економічних важелів належать розвиток державного підприємництва, державна закупівля товарів і послуг, надання податкових пільг і субсидій недержавним підприємствам за створення додаткових робочих місць; кредитна і міграційна політика тощо.

Контрольні запитання

1. У чому полягає специфіка людських ресурсів?
2. Які категорії населення належать до економічно неактивних?
3. У чому полягає соціально-економічна суть зайнятості?
4. Які існують основні форми безробіття?

Т е м а 14

ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ. ДЕРЖАВА І ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ

14.1. Сутність і структура господарського механізму

Господарський механізм можна визначити як сукупність основних форм, методів і важелів управління народним господарством, а отже, використання економічних законів, вирішення суперечностей економічної системи, реалізація відносин власності, а також розвиток людини і узгодження найважливіших типів її інтересів.

Складовою господарського механізму є система управління, яка означає свідомо організований, цілеспрямований і активний вплив різних суб'єктів управління на процес розвитку та функціонування суспільного способу виробництва, економічної системи, їх окремих ланок та елементів. Ядро системи управління в економіці – це цілеспрямований вплив на потреби, інтереси та цілі окремих індивідів, колективів людей і прошарків населення для досягнення поставленої мети. З урахуванням цього господарський механізм у політекономічному розумінні відображає сукупність виробничих відносин між державою, з одного боку, та суб'єктами господарювання – з другого, а також між суб'єктами ринкової економіки щодо використання різних форм і методів управління народним господарством і саморегулювання насамперед економічної власності.

Суть господарського механізму повніше розкривається в його функціях.

Першою функцією господарського механізму є використання економічних законів. Основною умовою такого використання є пізнання економічних законів і умов, за яких вони діють. Оскільки існують закони розвитку продуктивних сил, техніко-економічних відносин, організаційно-економічних і виробничих відносин, то господарський механізм може бути локальним як механізм застосування законів кожної з цих підсистем.

Друга його функція – вирішення соціально-економічних суперечностей. Вона впливає з попередньої, бо кожний економічний закон містить у собі суперечність. Найважливіше значення для реалізації має використання суперечностей між продуктивними силами і виробничими відносинами, а також основної суперечності суспільного способу виробництва.

Третя функція господарського механізму – реалізація відносин економічної власності. У її межах вирішальна роль належить господарському механізму в економічній реалізації власності на засоби виробництва. Виконання цієї функції має спрямовуватися на те, щоб відносини власності сприяли розвитку всієї системи продуктивних сил,

насамперед основної продуктивної сили – людини, безпосереднього працівника.

Четверта функція господарського механізму – всебічний розвиток людини, її потреб, інтересів, стимулів. У даному випадку завдання господарського механізму полягає в тому, щоб людина стала активним суб'єктом відносин економічної власності, а також соціальних, політичних, правових і культурних відносин, щоб у кожній із цих форм могла реалізовуватися її соціальна природа. В останньому випадку господарський механізм набуває ознак соціального. Оскільки людина вступає у відносини з іншими людьми, завдання господарського механізму полягає в тому, щоб узгоджувати насамперед економічні інтереси людей.

До основних елементів господарського механізму належать: ринкове саморегулювання, державне регулювання та наднаціональне регулювання.

Ринкове саморегулювання здійснюється через механізм вільної конкуренції, вільного ціноутворення (ціни встановлюються лише на ринку під впливом стихійного переливу капіталу на галузевому і міжгалузевому рівнях) та ін. Вперше в західній економічній літературі 20 ст. неспроможність ринкового саморегулювання визнав Дж. Кейнс, обґрунтувавши при цьому необхідність регулювання економіки та його методи.

З урахуванням політекономічного аспекту господарського механізму суть державного регулювання економіки полягає у функціонуванні та розвитку домінуючої підсистеми виробничих відносин між державою та суб'єктами господарювання з приводу виконання державою своїх економічних функцій, використання різних форм і методів впливу на процес розширеного відтворення економіки.

Державне регулювання економіки та ринкове саморегулювання є двома найважливішими ланками (підсистемами) господарського механізму.

Поряд із цими двома елементами господарського механізму важливу роль у регулюванні національної економіки відіграє корпоративна (а у її межах монополістична, у т. ч. олігополістична) планомірність.

14.2. Основні форми і методи державного регулювання і їх механізм

Серед форм державного регулювання слід виділити планування (довго-, середньо- і короткотермінове), програмування і прогнозування, а серед методів впливу держави на суб'єкти господарювання – економічне, правове і адміністративне регулювання.

Найважливішим з них є економічне регулювання, яке поділяють на пряме (за допомогою державних закупівель товарів і послуг, державного

цільового фінансування тощо) і непряме (за допомогою антициклічної, інвестиційної та інших форм політики).

Правове регулювання здійснюється внаслідок прийняття та вдосконалення правової бази.

Адміністративне регулювання передбачає використання методів заборони (наприклад, заборони будівництва підприємств на певних територіях), дозволу (наприклад, дозволу державним підприємствам базових галузей промисловості займатися туристичним бізнесом) і примусу (примусове закриття четвертого блоку Чорнобильської АЕС). За допомогою адміністративних заходів проводяться грошові реформи.

Макроекономічне планування є формою управління народним господарством (а отже, формою державного регулювання економіки), що передбачає визначення цілей, розроблення планів та їх реалізацію на основі наукового передбачення, що, у свою чергу, базується на пізнанні економічних законів. На мікрорівні планування передбачає складання бізнес-планів, короткотермінових оперативних програм і завдань.

Спочатку матеріальною основою планомірності були : розвиток технологічного способу виробництва на машинній основі, поглиблення суспільного поділу праці, а також еволюція економічної власності. Ці процеси значно посилили тенденцію до планомірного розвитку позаринкових форм зв'язку, до розширення масштабів свідомого регулювання економіки. Відтоді планомірна форма зв'язку значно удосконалилася і здійснюється у межах різних форм власності в усіх сферах суспільного відтворення. Тому важливою функцією держави стає розроблення довготермінових (на п'ять і більше років) програм економічного і соціального розвитку, які насичують економічну систему всебічною інформацією і таким чином посилюють зворотні зв'язки та сприяють стабільності всієї системи. Держава також створює центр, який управляє економікою, формує об'єктивну мету системи, визначає загальні завдання, планує виділення ресурсів, встановлює нормативи, терміни щодо їх реалізації.

Отже, планомірність із тенденції, що розвивається, і є обмеженою при капіталістичному способі виробництва спочатку окремими індивідуальними підприємствами (дрібними або середніми), потім гігантськими монополістичними об'єднаннями, у т. ч. транснаціональними корпораціями, пізніше поширилася до рівня національної економіки та наднаціональних економічних організацій (до розвитку Європейського Союзу), нині перетворилась на закон економічного розвитку.

Оскільки за умов капіталізму плани розробляються і контролюються панівною елітою, це означає розвиток державної капіталістичної планомірності, основним змістом якої є планомірне вилучення прибутків.

Основними формами планування є директивне, індикативне і стратегічне.

Директивне (або імперативне) планування здійснювалось у СРСР і означало централізоване доведення обов'язкових завдань до підприємств, це сковувало їх ініціативу, призводило до зростання товарно-матеріальних запасів, посилення затратного характеру економіки, зниження ефективності виробництва.

Індикативне (тобто рекомендаційне) планування передбачає встановлення державою основних макроекономічних показників, системи економічного стимулювання та прямих і опосередкованих важелів, які орієнтують суб'єктів господарювання на виконання планів, а також забезпечують їх інформацією. На відміну від директивного індикативне планування значною мірою зводиться до орієнтації економічної діяльності товаровиробників. Таке планування, започатковане у Франції і Нідерландах, у 60-ті роки минулого століття набуло поширення в інших розвинених країнах.

Стратегічне планування стосується передусім стратегії поведінки на ринку і спрямоване на виживання національної економіки за будь-яких умов шляхом управління змінами, проведення найбільш важливих заходів.

Програмування національної економіки означає комплексний аналіз її стану, виявлення найважливіших проблем, які не можуть бути вирішені за допомогою ринкових важелів, а також розроблення та реалізацію окремих стратегічних програм.

Основою програмування є структурне регулювання економіки (або структурне програмування), яке є вищою формою економічного регулювання на національному рівні і базується на виконанні довго- (10-20 років), середньо- (4-5 років) і короткотермінових програм. За рівнем охоплення виділяють комплексно-цільові народногосподарські програми, програми соціально-економічного розвитку, науково-технічні тощо.

Основні важелі державного регулювання економіки – фінансова політика, фіскальна, грошово-кредитна, науково-технічна. Фінансова політика є методом прямого регулювання економіки. Фінанси відображають відносини економічної власності, які складаються між різними суб'єктами щодо формування і привласнення грошових доходів у процесі капіталістичного відтворення.

Суть фінансів виявляється в їхніх функціях. Основними функціями фінансів є: нагромадження необхідної кількості грошових фондів для здійснення процесу розширеного відтворення продуктивних сил і насамперед основної продуктивної сили; регулювання розвитку економічної системи, технологічного способу виробництва та відносин власності; контрольна функція фінансів, що передбачає контроль держави за порядком акумулювання та розподілу грошових коштів підприємствами, фінансово-кредитними інститутами та організаціями; розподільча функція, яка полягає в розподілі та перерозподілі валового внутрішнього продукту,

у т.ч. національного доходу між окремими сферами, галузями, соціальними верствами та групами.

Основними ланками фінансової системи є державні (центральні) фінанси, фінанси місцевих органів і спеціальних фондів.

Найважливішою ланкою фінансів є державні фінанси. Якщо на нижчій стадії капіталізму вони виконували здебільшого фіскальну функцію, то за сучасних умов – важливу відтворювальну функцію щодо розширеного відтворення економічної системи. Це виявляється у використанні державних фінансів на підтримання темпів економічного зростання, проведенні структурної політики (передусім це стосується розвитку наукомістких і капіталомістких галузей промисловості), у розвитку основної продуктивної сили тощо. Найповніше така функція державних фінансів втілюється у витратах сучасної держави на економічні та соціальні цілі.

Важливим інструментом фіскальної політики (або податково-бюджетної) є формування державних бюджетів через механізм податків і здійснення на цій основі державних витрат.

Найважливішими цілями фіскальної політики є стабілізація темпів економічного зростання, зменшення амплітуди коливань економічного циклу, недопущення високих темпів зростання інфляції. Серед них важливу роль відіграє проведення реформ в оподаткуванні підприємств різних секторів економіки. Використання податків як засобів регулювання економіки здійснюється через зниження податкових ставок або їх тимчасове скасування на частину прибутків, що спрямовуються на інвестиції, створення нових робочих місць, прискорений розвиток окремих галузей і регіонів, на охорону навколишнього середовища.

Поряд із цим активна фіскальна політика передбачає зміну структури трансфертних витрат (наприклад, між витратами на допомогу безробітним і виплатою пенсій різним категоріям працівників), різке збільшення або зменшення витрат на проведення громадських робіт.

Грошово-кредитне регулювання – це сукупність форм, методів і важелів державного впливу на грошово-кредитну сферу. Основними методами такого регулювання є: управління банківською ліквідністю, управління державним боргом; управління обсягами кредитних операцій, грошової емісії, ризиком.

Перший напрям грошово-кредитного регулювання – управління банківською ліквідністю – здійснюється такими методами: центральні банки розвинених країн світу, по-перше, регламентують співвідношення між резервними активами і депозитами, між позиками і депозитами. По-друге, комерційні банки зобов'язані вносити частку акумульованих засобів на спеціальний рахунок у центральний банк. За цим рахунком вони отримують відсоток, який дорівнює середній ставці за казначейські векселі на останніх торгах. Комерційні банки також зобов'язані вносити на

спеціальний рахунок центрального банку спеціальні депозити у випадку, коли приріст відсотків на вклади перевищує установлену центральним банком норму. За цих умов розширення кредиту комерційних банків залежить від нарощування банківських пасивів, але має не перевищувати величину такого приросту більш ніж у п'ять разів. При підвищенні резервної норми центральним банком банківські обороти зменшуються, а при її зменшенні – зростають. По-третє, ліквідація банківської ліквідності здійснюється через продаж або купівлю цінних паперів або надання банкам кредитів.

Другий напрям грошово-кредитного регулювання – управління державним боргом – здійснюється через купівлю або продаж державних зобов'язань з метою стабілізації їх цін, зміни цін облігацій та умов їхнього продажу тощо. Державний борг погашається за рахунок викупу державних цінних паперів коштами бюджету.

Третій напрям грошово-кредитного регулювання – управління обсягами кредитних операцій і грошової емісії. При сприятливій економічній кон'юнктурі здійснюється політика обмеження обсягу кредитів і зменшення грошової емісії (так звана політика рестрикції). При погіршенні економічної кон'юнктури центральний банк здійснює політику збільшення банківських позик і грошової емісії (так звана політика кредитної експансії).

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність категорії «господарський механізм» ?
2. Які існують основні елементи господарського механізму і як вони співвідносяться між собою?
3. Які основні функції виконує господарський механізм?
4. У чому полягає комплексне економічне визначення суті державного регулювання?
5. Як співвідносяться основні ланки господарського механізму на різних етапах еволюції капіталізму?
6. У чому полягає сутність програмування економіки?
7. Які існують основні методи державного регулювання економіки?
8. Що передбачає проведення фінансової політики і фінансового регулювання?
9. Що означає фіскальна політика?
10. У чому полягає сутність грошово-кредитної політики і яким є механізм її проведення?
11. Які існують методи регулювання банківської ліквідності?

Т е м а 15

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ. ОСОБЛИВОСІ РОЗВИТКУ ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІК

15.1. Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи

Історично першим етапом у розвитку капіталізму був капіталізм вільної конкуренції. Об'єктивними основами його виникнення і розвитку стали:

- процес відчуження працівників від засобів виробництва і формування приватної капіталістичної власності;
- наявність юридично вільних найманих працівників, які позбавлені власності на засоби виробництва, але є власниками своєї робочої сили;
- розвинене товарне виробництво, яке набуває всезагального характеру, коли робоча сила перетворюється в товар;
- ринковий механізм регулювання економіки, який базується на приватній капіталістичній власності і передбачає наявність вільної конкуренції, стихійного ціноутворення, стихійного переливу капіталу в середині галузей і між галузями;
- підпорядкування економічної системи закону виробництва додаткової вартості, що реалізується на практиці у вигляді прибутку.

Названі об'єктивні основи формувались поступово в межах феодалізму в процесі первісного нагромадження капіталу. Первісне нагромадження капіталу здійснювалось під час переходу від відробіткової форми феодальної земельної ренти до продуктової, від неї – до грошової і супроводжувалось впровадженням капіталістичної оренди. Об'єктом купівлі-продажу дедалі частіше ставала феодальна земельна власність.

Первісне нагромадження капіталу здійснювалось насильницькими методами. Зокрема, в Англії у 16-17 ст. лендлорди експропріювали громадські землі та приватні землі селян, які на той час звільнилися від кріпосної залежності. Цьому сприяла держава, яка ухвалювала відповідні закони. Поштовхом до експропріації стало різке зростання цін на вовну, зумовлене швидким розвитком вовняних мануфактур. Відчужені землі віддавалися в оренду підприємцям. Паралельно відбувався процес утворення капіталістичного фермерства. Землю втратили майже 1,5 млн селян.

Методами первісного нагромадження капіталу були також система протекціонізму, колоніальна торгівля, піратство, державні позики й податки та ін.

В Україні процес первісного нагромадження капіталу здійснювався швидкими темпами зразу ж після скасування кріпосного права. Процес первісного нагромадження капіталу в Україні в 90-х роках 20 ст. – наслідок

кланово-номенклатурної приватизації, масового безробіття, знецінення трудових заощаджень населення, масового розкрадання державної власності, тотальної корумпованості чиновників, гіперінфляції та інших чинників. Значно посилилося соціально-економічне відчуження найманих працівників від засобів виробництва. У такому напрямку розвивались процеси на селі, оскільки для виживання, здобуття освіти значна частина власників землі змушена продавати її за зниженими цінами.

Ринковий механізм саморегулювання економіки реалізується через внутрішньогалузевий і міжгалузевий види конкуренції. Боротьба між капіталістами однієї галузі ведеться за найвигідніші умови виробництва і реалізації товарів, за привласнення надприбутку. Останній виникає на тих капіталістичних підприємствах, власники яких першими запровадили нову техніку, за допомогою якої наймані працівники створюють більшу масу додаткової вартості. Як тільки така техніка пошириться на інші підприємства, надприбуток зникне, поки якимсь іншим підприємством не запровадять нову техніку і т.д.

Суперечності, що виникають між капіталістами з приводу неоднакових умов виробництва (а отже, різних витрат виробництва) і привласнення прибутку, передусім надприбутку, вирішуються шляхом виконання внутрішньогалузевою конкуренцією своїх функцій. Такими функціями є:

- перетворення багатьох індивідуальних вартостей товарів у єдину суспільну або ринкову вартість, яка лежить в основі ціни;
- стимулювання процесу впровадження капіталістами нової техніки у виробництво, а отже, стимулювання науково-технічного прогресу;
- перерозподіл додаткової вартості у формі прибутку між капіталістами однієї галузі;
- розшарування та диференціація між капіталістичними підприємствами внаслідок дії закону нерівномірності економічного розвитку на мікрорівні.

Міжгалузєва конкуренція як доповнення до внутрішньогалузевої конкуренції зумовлена тим, що капіталісти за умов однакової норми додаткової вартості в різних галузях на рівновеликий капітал отримують неоднаковий прибуток. Суперечність вирішується шляхом переливу капіталу із галузі з низькою нормою прибутку в галузь з вищою нормою прибутку. Межею переливу капіталів є формування середньої норми прибутку (відношення сукупної додаткової вартості до обсягів сукупного капіталу всіх галузей), а отриманий за цих умов прибуток є середнім. Саме він є рівновеликим прибутком на рівновеликий капітал, а механізмом його формування є ціна виробництва.

Стихійний перелив капіталів між галузями стимулює певну пропорційність розвитку економіки, а отже, регулювання попиту і пропозиції, виробництва і споживання, розподіл ресурсів і формування доходів.

Однак навіть на нижчій стадії капіталізму ринковий механізм саморегулювання економіки частково поєднується з державним регулюванням (зокрема, з проведенням протекціоністської політики, встановленням державою на певних етапах його розвитку тривалості робочого дня та ін.), а тому повністю вільної ринкової економіки не існувало ніколи. Тому за сучасних умов тим більше неправомірно стверджувати про існування ринкової економіки (основними атрибутами якої є приватна власність і ринковий механізм саморегулювання).

За наявності здебільшого невеликих і середніх за розмірами підприємств капіталіст сам здійснює процес управління всіма ланками виробничого процесу, не залучаючи до управлінської праці менеджерів. Управління найманими працівниками капіталісти здійснювали авторитарними методами. На той час маркетингові дослідження були нерозвиненими. Інтенсивний розвиток техніко-економічних відносин розпочався лише з часу розгортання промислової революції кінця 18 – початку 19 ст. Незначним був і рівень концентрації виробництва, що стало матеріальною основою панування індивідуальної (приватної) капіталістичної власності або капіталу.

Індивідуальна капіталістична власність, що належала окремій особі або сім'ї, базувалась на експлуатації найманої праці. Індивідуальна капіталістична власність наприкінці 19 ст. переросла в акціонерну капіталістичну власність. Таке переростання відбувалось протягом чотирьох десятиліть і завершилось на рубежі двох століть переходом нижчої стадії капіталізму у вищу.

На межі 19 – 20 ст. утворилась економічна система монополістичного капіталізму як окрема стадія його розвитку. Монополістичний капіталізм – це економічний лад із системою великих і надвеликих підприємств, що уклали одне з одним різного роду угоди або створили союзи і як монополії зайняли панівне становище в економіці та на ринках недосконалої конкуренції.

Починаючи з останньої третини 19 ст., посилюється процес концентрації і централізації капіталу. Саме у цей період почали формуватися такі великі монополістичні об'єднання, які одержали назву трести, картелі, концерни, синдикати. У США перші трести почали виникати на початку 70-х років 19 ст., а в 1889 р. в обробній промисловості їх налічувалося 185. У Німеччині вже в 1896 р. було близько 250 картелів і ряд синдикатів. У Росії формувалися синдикати. Важливу роль у концентрації капіталу і формуванні монополістичного капіталізму відіграло бурхливе акціонування капіталу, створення акціонерних товариств. Вважають, що на межі 19 – 20 ст. капіталізм вільної (досконалої) конкуренції поступився капіталізму недосконалої конкуренції. В економіці панівне місце посіли олігополії і монополії. Це означало, що на початку

20 ст. у розвинутих капіталістичних країнах утвердився монополістичний капіталізм.

Зміни, які відбулися у сфері виробництва під впливом концентрації і централізації капіталу, сприяли виникненню таких самих процесів і в банківській сфері. Почала зростати концентрація банківського капіталу. На межі 19 – 20 ст. на зміну звичайним спеціалізованим банкам прийшли великі банківські корпорації.

Подальша концентрація грошового капіталу в банках докорінно змінила їх становище і вплив. Це сприяло виникненню нових форм зв'язків між банками і нефінансовими корпораціями. Крім власне кредиту ці форми зв'язків запроваджують систему участі в капіталі, особисту унію, управління капіталом за довіреністю та ін. При цьому вирішальне значення має система участі в капіталі – взаємне володіння нефінансовими і банківськими корпораціями – частками акціонерного капіталу. Створюється багатоступенева система володіння великими пакетами акцій, яка дозволяє оповити мережею фінансової залежності цілі сфери економіки. Виникає фінансово-монополістичний капітал, тобто банківський монополістичний капітал, що зрісся з монополістичним капіталом нефінансових галузей економіки.

Основними формами фінансово-монополістичного капіталу є фінансові групи. Прикладом фінансової групи на початку 20 ст. може бути фінансово-монополістична група Морган (США). Морган був господарем сталювого тресту, тримав у своїх руках велику мережу залізниць довжиною 75 тис. км, контролював багато компаній і ряд трестів у різних сферах господарства, у тому числі й ряд великих банків.

Панування фінансово-монополістичного капіталу в капіталістичній економіці уособлює фінансова олігархічна буржуазія до якої належить верхівка монополістичної буржуазії, а також провідні менеджери найбільших корпорацій. Представники фінансової олігархії є найбагатшими людьми капіталістичної країни, вони впливають на економіку, через систему участі управляють гігантськими капіталами та розподільними відносинами.

Основними методами економічного панування фінансової олігархії є: «система участі», особиста угода, підкуп вищих чиновників державного апарату, політичних діячів через фінансування виробничих компаній, надання у майбутньому високооплачуваних посад, корупція та ін. Фінансова олігархія привласнює основну частину монопольного прибутку.

15.2. Економічна система сучасного капіталізму

Сучасний капіталізм значною мірою втратив класичні інституціональні ознаки. Сьогодні змішана економіка є вдалим варіантом соціально-економічного прогресу в країнах, які ще 300–400 років тому

стали на шлях капіталістичного розвитку. Змішана економіка – це модель соціально-економічного розвитку, що передбачає поєднання приватної і державної форм власності, плану і ринку, проведення інституціонально-соціальних реформ для побудови прогресивного ладу. Причинами виникнення змішаної економіки є недосконалість і негативні соціально-економічні наслідки ринкової системи саморегулювання. До них належать:

- зростання монополізації виробництва, капіталу й ринку; посилення розподільних відносин, що порушують принципи економічної свободи, справедливого розподілу життєвих благ і ведуть до загострення суперечностей;

- необхідність посилення ролі держави як суб'єкта економічних відносин і їх регулятора;

- розвиток колективних форм власності, які звужують сферу існування індивідуальної приватної власності на засоби виробництва і обігу;

- необхідність розширення масштабів перерозподілу доходів з метою повнішого задоволення соціальних потреб і соціального захисту населення, що живе за межею бідності.

Існують різноманітні національні моделі змішаної економіки. Їх характер визначають засоби та форми, методи і знаряддя реалізації певної мети в кожній конкретній країні.

Соціально-економічною основою сучасної змішаної економіки є взаємодія і взаємозв'язок двох провідних секторів економіки – приватно-колективного (акціонерного) та державного, які складаються з різних соціально-економічних укладів. Соціально-економічний уклад являє собою цілісну систему виробничих відносин певного типу або відносин власності, які утворюють суспільну форму виробництва та господарювання.

Вважають, що в сучасних змішаних системах співіснуючими укладами є дрібнотоварний, акціонерний, колективно-приватний, державний і соціалістичний, але пануючим, визначальним залишається капіталістичний уклад, що ґрунтується, головним чином, на груповій капіталістичній (корпоративній) власності.

У змішаній економіці капіталізму складається новий механізм господарювання, який поєднує в собі стихійне саморегулювання і свідоме регулювання. Це об'єктивно потребує нових форм організації і управління виробництвом, його регулювання і планування на макрорівні. Практикою, а відповідно, економічною теорією переконливо аргументована необхідність державного втручання в ринкові економічні відносини.

Історія свідчить, що активний прояв регулюючої економічної функції держави відбувається на етапі виникнення монополії, яка втручається в механізм саморегулювання і обмежує його. Проте монополія у своїй виробничій і ринковій діяльності має свій інтерес, який часто суперечить суспільному. Держава вимушена проводити антимонопольну політику і під

тиском нових продуктивних сил регулювати економіку і захищати національні інтереси. Виникає новий господарський механізм – змішаний ринково-державний. Ринок стає регулятором і з боку монополії і, що головне, з боку держави. Водночас посилюються соціальні функції держави: звуження соціально-економічної диференціації суспільства, демократизація суспільства, демократизація відносин власності, розвиток трудових відносин, перетворення людини з чинника виробництва («людини економічної») у всебічно розвинену особистість з новою роллю не тільки у виробництві, а й взагалі в суспільстві («людину творчу»). Сучасна змішана економіка є регульованою соціально орієнтованою ринковою економікою, коли на перше місце виходить задоволення зростаючих соціально-економічних потреб кожної людини і суспільства.

Важливим елементом у сучасній змішаній економіці є панівне становище монополій і олігополій у недержавному секторі. Процес концентрації і централізації продовжується й на рівні величезних фірм. Зараз процеси монополізації економіки стали провідними.

У змішаній економіці капіталізму зберігаються фінансово-монополістичні групи. Вони займають вирішальну позицію в економіці, мають тісний зв'язок з державою, суттєво впливають на її внутрішню та зовнішню політику.

Здійснюється революція в трудових відносинах у розвинутих західних країнах. Так, революція у відносинах найманої праці почалася у 30-х роках 20 ст. за ініціативою американського президента Ф. Рузвельта в процесі здійснення «нового курсу».

Складовими такого курсу в системі трудових відносин були: право робітників на організацію профспілок і укладання колективних договорів; уведення мінімальної заробітної плати й допомоги в умовах безробіття; прийняття закону про соціальне страхування; участь держави в регулюванні заробітної плати; право робітників на проведення страйків. Діяльність профспілок, укладання колективних договорів на більшості підприємств у всіх галузях економіки привели до поступової ліквідації монополії на ринку праці, а рівень заробітної плати поступово почав відповідати конкурентній заробітній платі, тобто реальній вартості робочої сили.

Сучасний капіталізм все більше стає соціально орієнтованою ринковою економікою. Значні зміни відбуваються у відносинах власності, які зараз ґрунтуються на акціонерній власності. Змінюється як юридична форма акціонерної власності, так і її соціально-економічний зміст. Позитивні зміни у відносинах власності в поєднанні з об'єктивною необхідністю соціальної орієнтації сприяють соціалізації економічного розвитку країн Заходу.

Таким чином, змішана економіка в сучасних розвинутих капіталістичних країнах є перехідним етапом від переважно капіталістичної до некапіталістичної.

15.3. Соціалістична економічна система і її еволюція

Соціалізм – це не тільки ідея, але й практичний рух, пов'язаний з бажанням трудящих кардинально змінити суспільство. На всіх етапах еволюції соціалістична ідея ґрунтувалась на наукових знаннях, реалістичних передбаченнях, революційному романтизмі та елементах соціальної утопії. Виділяють три основних етапи формування соціалістичного вчення.

Перший етап – це утопічний соціалізм. Його найбільш яскравими представниками були Т. Мор, Т. Кампанелла, ОА.К. Сен-Сімон, Ш. Фур'є, Р. Оуен та ін. Вони обґрунтували ідею централізованої планової системи у масштабах країни, пояснили необхідність ліквідації приватної власності та всієї капіталістичної системи; довели правомірність організації розподілу за працею і за потребами; зробили спробу обґрунтувати органічний взаємозв'язок гуманізму і соціалізму.

Другий етап – перетворення соціалізму з утопії в науку. Цей етап пов'язано з формуванням об'єктивних передумов для подальшої еволюції ідей соціалізму. Засновниками наукового соціалізму стали К. Маркс і Ф. Енгельс. Основою їх вчення є теза про те, що розвиток суспільства визначається економічними законами; буржуазні виробничі відносини ґрунтуються на експлуатації найманої праці, яка створює додаткову вартість, що привласнюється класом капіталістів. Капіталістичне виробництво у своєму розвитку дедалі більше набуває суспільного характеру та вступає у суперечність з приватною формою привласнення. Виробництво усупільнюється, постає необхідність планового регулювання його розвитку, узгодження дії економічних суб'єктів, чому заважає приватна власність. Саме це визначило марксистське трактування майбутнього суспільства – соціалізму.

Третій етап пов'язано з кризою традиційних уявлень про соціалізм і виробленням його нового бачення, тобто необхідно провести «інвентаризацію» нагромадженого досвіду знань, їх переосмислення. У першу чергу це стосується економічної моделі соціалізму К. Маркса, а також моделі, що була реалізована у країнах соціалістичної системи. Економічна модель К. Маркса і Ф. Енгельса відрізняється від моделей утопічного соціалізму злагодженістю, цілісністю, узгодженістю основних елементів. Засновники марксизму вважали, що на основі національних засобів виробництва можна буде раціонально організувати планомірне виробництво, що індивідуальна праця колективів, якщо вона здійснюється за загальним планом, одержує визнання суспільства як корисна і

необхідна до того, як вироблений продукт надійде до споживача. На думку марксистів, праця при соціалізмі і комунізмі матиме безпосередньо суспільний характер і тому не потребуватиме визнання на ринку через акт реалізації товару. Суспільство заздалегідь враховує потреби за основними позиціями, в оптимальних пропорціях розподіляє живу працю і матеріальні ресурси, розраховує рівень суспільно необхідних витрат (планові ціни) на кожний вид продукції і визначає їх корисний ефект. Тому і стимулювання колективів та окремих працівників відбувається не за результатами комерційної діяльності, а відповідно до кількості та якості витраченої ними праці. Працівники – колективні власники, господарі виробництва – не продають свою робочу силу, адже знаходяться в однаковому становищі стосовно загальнонародних засобів виробництва. Головним соціально-економічним результатом колективної праці стане зростання добробуту і гармонійний розвиток всіх членів суспільства. Ця модель в процесі реалізації на практиці відрізняється визначальною роллю держави в економіці як головного організатора всіх господарських процесів. Вона отримала назву державного соціалізму.

Модель соціалізму, що була реалізована на практиці, – це грубе порушення ідеї соціалізму, тому що в центрі її знаходиться не людина, а держава. На основі монополізації власності держава є головним суб'єктом – організатором усіх господарських процесів: виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Економічна система державного соціалізму – це економічний лад, який характеризується державною власністю практично на всі речові ресурси і ухвалою економічних рішень через центральне економічне планування.

Основними ознаками державного соціалізму є: монополія державної власності на засоби виробництва, що обумовлює одержавлення економічної та інших сторін суспільства; надцентралізація суспільного виробництва; відносини адміністративної залежності; концентрація значної частини виробленого продукту; бюрократизація управління; жорстка залежність економіки від політики та ідеології; самоізоляція економіки, її несприйнятливості до світового досвіду. Тому більшість підприємств позбавлені самостійності щодо формування програми, вибору ресурсів, партнерів, розпорядження доходами тощо.

Заслуговує на увагу вивчення механізму функціонування державного соціалізму. Його складовою є централізоване управління народним господарством. Керівництво одержавленою соціалістичною економікою здійснюється шляхом планування і оперативного управління всіма галузями. В одержавленому соціалізмі деяке значення мають ринкові відносини, зберігається категорія ринку, але його параметри обмежені тим, що відсутня така його основа, як приватна власність на засоби виробництва, вільна конкуренція, ринкове ціноутворення, ринок праці та

ринку капіталів. Більшою мірою ринкові відносини охоплюють предмети споживання на стадії роздрібної торгівлі.

При одержавленому соціалізмі ринок регулюється планом: вищі органи затверджують підприємствам плани виробництва товарів і ціни на них, плани реалізації товарів між підприємствами сфери виробництва і торгівлі тощо. Підприємства, скуті планами та централізованими нормативами, позбавлені необхідної свободи при функціонуванні на ринку на основах підприємництва.

У другій половині 80-х років 20 ст. почалась загальна криза соціалізму, яка охопила всі країни колишньої світової системи соціалізму. Цьому сприяв ряд чинників. Серед них важливе місце посідає той факт, що економіка за часів державного соціалізму виявилася недостатньо ефективною, «витратною». Основна причина деформації соціалізму пов'язана з одержавленням власності, коли держава опосередковує майже весь процес привласнення.

Аналіз показує, що економічну модель державного соціалізму не можна ототожнювати з принциповими ознаками економічної моделі соціалізму К. Маркса, головними ознаками якої є: ліквідація відчуження, людина – не засіб, а мета суспільного виробництва (всебічний розвиток особистості). Деякі з ознак цієї моделі підтвердилися: наука перетворилася у продуктивну силу; людина стала поряд з виробництвом як контролер і організатор; відбулась інтелектуалізація і гуманізація праці; у розвинутих країнах реальністю стала висока соціальна захищеність трудящих.

Отже, вихід нашого суспільства з історично глухого кута потребує глибоких перетворень у всіх сферах життя: політичній – перехід від монополії на владу однієї партії до системи багатопартійної парламентської демократії; економічній – роздержавлення і приватизація власності, становлення регульованої ринкової економіки; соціальній – проведення державою політики забезпечення рівних стартових можливостей і надійних соціальних гарантій; духовній – оволодіння кращими досягненнями світової культури і засвоєння їх.

15.4. Закономірності та особливості розвитку перехідних економік

Усім країнам світу властива проблема перехідності. Сучасні перехідні процеси розглядають у трьох основних аспектах: перехідні процеси у розвинутих капіталістичних країнах; перехідні процеси у країнах, що розвиваються; перехідні процеси у постсоціалістичних країнах.

У загальному вигляді під перехідністю розуміють процес якісних змін в основах суспільства, спрямованих на перехід до нового соціально-економічного ладу. Матеріальною основою перехідних станів є передусім

зміна домінуючого чинника виробництва, який, у свою чергу, обумовлює зміну характеру відносин між людьми, насамперед виробничих відносин.

Перехідна економіка характеризує своєрідний «проміжний» стан суспільства, а отже, перехідні економічні відносини не можуть бути кінцевою метою розвитку. Вони є лише засобом досягнення тієї основної мети, яка формується під впливом виробничих відносин, що зароджуються. Багатоаспектність перехідних процесів зумовлює різноманітність перехідних економік, що передбачає необхідність їх типізації. Це можна здійснити на основі відповідних критеріїв. Так, на основі масштабів і характеру перехідних процесів можна виділити відповідно такі типи перехідної економіки: за масштабами перехідних процесів – локальні й глобальні; за характером перехідних процесів – природно-еволюційні й реформаторсько-еволюційні.

Незважаючи на існування різних типів перехідної економіки, останній притаманні певні риси: відсутність рівноваги економіки; альтернативність; особливий характер суперечностей; наявність особливих перехідних економічних форм; історичність.

Зазначені риси перехідної економіки обумовлено її чинниками, які можна класифікувати за трьома групами: природно-кліматичні, виробничо-економічні, соціально-культурні.

Перехідна економіка – це історичний момент у розвитку суспільства. Оскільки будь-який розвиток здійснюється шляхом розв'язання відповідних суперечностей, перехідній економіці теж властиві певні суперечності, а саме: між старим, що відмирає, і новим, що народжується, а також в середині нового.

Основною задачею перехідної економіки є трансформація відносин власності, оскільки саме вони є основою будь-якої системи. Принцип плюралізму відносин власності реалізується за допомогою процесів роздержавлення і приватизації. Проте повальне роздержавлення та приватизація є не менш згубними, ніж повальне одержавлення. Сучасна ринкова економіка передбачає збалансоване, гармонійне поєднання приватної, колективної та державної форм власності. Структура поєднання форм власності визначається особливістю історичного розвитку кожної країни, а тому не підлягає копіюванню.

Підприємництво – це двигун ринкової економіки, тому проблема становлення і розвитку підприємництва є однією з центральних для перехідної економіки.

Метою соціально-економічних перетворень, що відбуваються у пост-соціалістичних країнах, є формування змішаної економіки. Її структуру неможливо визначити однозначно. Існує кілька підходів до її трактування, але жоден з них не є вичерпним. Так, найбільш поширеним підходом до визначення змішаної економіки є характеристика її щодо поєднання різних форм власності. Структуру змішаної економіки часто визначають шляхом

оцінювання ринкового і державного механізму її регулювання, а також крізь призму співвідношення економічних і позаекономічних основ у структурі сучасного суспільства. Існують й інші підходи.

Змішана економіка базується на ринкових відносинах. Їх формування обумовлено багатьма чинниками, серед яких особливе місце займають приватна власність і вільне підприємництво.

Важливою задачею на шляху створення змішаної економіки є формування ринкової інфраструктури. Створення багатьох інститутів ринкової інфраструктури не мало аналогів у минулому (біржі, комерційні банки тощо). Становлення цих інститутів не завжди ґрунтується на правовій основі, що призводить до масових зловживань, не завжди чітко визначено їх місце у ринковій економіці. Виникнення та розвиток окремих елементів інфраструктури є непропорційними. Багато інститутів ринкової інфраструктури розвиваються сповільненими темпами, їх головна проблема – виживання.

Особливості ринкової трансформації економіки України можна звести до таких моментів: перехід до ринкових відносин шляхом якісних перетворень попередніх відносин; зростання значення неекономічних чинників розвитку; складність інтеграції України у світове господарство; високий рівень тіньової економіки та засилля олігархічно-кланових структур.

Контрольні запитання

1. Які існують об'єктивні основи виникнення капіталістичної системи?
2. Що означає процес первісного нагромадження капіталу?
3. Що означає фінансово-монополістичний капітал?
4. Які існують основні особливості державно-монополістичного капіталізму?
5. Що означає термін «змішана економіка»?
6. Які існують основні моделі змішаної економіки?
7. Якою за характером і формою була економічна власність при соціалізмі?
8. Які існують ознаки відчуження трудящих від державної власності?
9. Якими є основні моделі перехідної економіки?
10. Які основні економічні устрої існують у перехідній економіці?
11. Що таке державний соціалізм?

Т е м а 16

СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

16.1. Світове господарство і його структура

Важливою закономірністю розвитку сучасного суспільно-історичного процесу є інтернаціоналізація економічних відносин, посилення економічної єдності та взаємозалежності країн світу. Саме на цій основі формується структурно цілісна система світового господарства.

Світове господарство є політекономічною та історичною категорією. Як політекономічна категорія світове господарство – це сукупність національних господарств, які беруть участь у міжнародному поділі праці і пов'язані між собою системою міжнародних економічних відносин.

Сутність світового господарства розкриває система економічних законів, що управляють його розвитком. Ця система складається, з одного боку, із законів, які діють у межах національних господарств, насамперед найрозвиненіших країн світу, але мають інтернаціональні форми свого виявлення, а з другого – з нових економічних законів, які виникають у процесі інтернаціоналізації технологічного способу виробництва та відносин економічної власності й господарського механізму. До законів національних господарств, які у модифікованих формах діють у межах світового господарства, належать: закон вартості, закон попиту і пропозиції, закон грошового обігу, закон концентрації капіталу та ін. До нових законів цієї сфери належать: закон інтернаціоналізації виробництва, закон інтернаціоналізації обігу, закон інтернаціоналізації продуктивних сил, закон транснаціоналізації, закон інтернаціоналізації технологічного способу виробництва та ін.

Остаточно як цілісна система світове господарство склалося близько ста років тому на межі 19 – 20 ст. Світове господарство поділяють на три групи: розвинуті країни; країни, що розвиваються; країни з перехідною економікою.

Першій групі – розвиненим країнам світу – властивий високий рівень розвитку технологічного способу виробництва, який значною мірою базується на автоматизованій праці у промисловості; поступово наближаються до цього рівня сільське господарство, сфери будівництва та послуг. До цих країн належать Канада, 15 країн ЄС, США, Японія.

Другу найважливішу групу країн світового господарства складають країни, що розвиваються. Незважаючи на те, що починаючи з 60-х років 19 ст. багато з них значно підвищили свій економічний потенціал, на сферу промисловості в середині 90-х років у них припадало близько 25 %, на сільське господарство – 34 %, на сферу послуг – 41 %.

Серед країн, що розвиваються, виділяють декілька груп. Першу з них складають країни ОПЕК, експортерів нафти, які отримують значні доходи – нафтодолари. До групи «нових індустріальних держав» належать країни, які за багатьма економічними показниками переважають інші країни, що розвиваються, це – Аргентина, Бразилія, Мексика, Малайзія, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея.

Решту країн, що розвиваються, можна поділити на дві групи. До першої входять 73 країни з середнім рівнем доходу на одну людину – понад 760 дол. на рік. Характерною рисою їхньої економіки є спеціалізація на виробництві окремих видів сільськогосподарської або мінеральної сировини.

Другу групу слаборозвинених країн утворюють близько 54 країн із низьким рівнем доходу – менше 765 дол. на рік. Їхня економіка знаходиться у стадії стагнації і деградації. Головне місце у цій групі країн посідають держави Центральної та Південної Африки.

Третю групу країн складають колишні країни РЕВ і країни СРСР, які найбільшою мірою підходять до держав з перехідною економікою. Внаслідок глибокої кризи у більшості цих країн через хибну економічну політику та розрив традиційних зв'язків обсяг ВВП знизився більше ніж удвічі, і вони були відкинуті до країн, що розвиваються, із середнім рівнем розвитку.

16.2. Міжнародний поділ праці та процес інтернаціоналізації суспільного виробництва

Міжнародний поділ праці – це інтернаціональна форма суспільного поділу праці, що базується на спеціалізації та кооперації країн з виробництвом товарів і послуг, якими вони обмінюються шляхом міжнародної торгівлі.

У період розвитку колоніальної системи більшість слаборозвинених країн поставляли на світовий ринок одну або дві переважно сировинні культури, що означало монокультурну спеціалізацію.

Після промислової революції міжнародний поділ праці став залежати від рівня розвитку продуктивних сил, особливостей економічного розвитку країни: чим він вищий, тим різноманітніші й глибинніші форми її зовнішньо-економічних зв'язків.

Існують три основні форми міжнародного поділу праці, що збігаються з формами суспільного поділу праці: загальна, особлива, одинична. Відповідно до загальної форми поділу праці країни-експортери класифікують на індустріальні, сировинні та аграрні. Згідно з особливою формою у міжнародній торгівлі розвивається міжнародний обмін готовими виробами. Одинична форма міжнародного поділу праці означає спеціалізацію країни на виготовленні окремих деталей і вузлів певного

складного товару. В її межах виділяють подетальну, коопераційну (або технологічну), типорозмірну форми спеціалізації.

На відміну від міжнародної спеціалізації техніко-економічною метою міжнародної кооперації виробництва і праці є випуск узгодженої продукції, що здійснюється зазвичай на основі міжнародних угод за участю компаній, організацій тощо. Так, міжнародна науково-виробнича кооперація передбачає спільне вирішення науково-технічних проблем, обмін науково-технічною інформацією, продаж і купівлю ліцензій, «ноу-хау», обмін ученими тощо.

Завдяки міжнародному поділу праці кожна країна отримує певні переваги, зумовлені вибором країнами форм спеціалізації та кооперування виробництва, які найбільшою мірою відповідають: природним умовам, досягнутому рівню розвитку продуктивних сил, національним затратам праці.

Інтернаціоналізація суспільного способу виробництва включає в себе процес інтернаціоналізації продуктивних сил та економічної власності. Інтернаціоналізація продуктивних сил може розглядатись у контексті продуктивного формування окремих елементів, сторін при взаємодії людини з природою, з одного боку, і як процес інтернаціоналізації кожного елемента системи продуктивних сил – людини, науки та ін., з іншого боку.

Інтернаціоналізація процесу взаємодії людини з природою відбувається тією мірою, якою поширюється один із технологічних способів виробництва, що базується на машинній або автоматизованій праці.

Сам процес інтернаціоналізації людини (як основної продуктивної сили) виявляється у поступовому поширенні загальноосвітнього рівня робочої сили та підвищенні її кваліфікації, посиленні міграційних процесів здебільшого до розвинених країн світу, де робоча сила пристосовується до нових умов виробництва, під час вивезення капіталу транснаціональними корпораціями у підприємницькій формі, шляхом поступового впровадження єдиних умов продажу робочої сили та її використання, що регулюються Міжнародною організацією праці та ін.

Іншою складовою інтернаціоналізації суспільного способу виробництва є процес інтернаціоналізації відносин економічної власності або капіталу, якщо йдеться про капіталістичний спосіб виробництва. Інтернаціоналізація капіталу – це процес взаємопереплетіння і об'єднання різних форм національного та інтернаціонального капіталу. Основними формами сучасного капіталу є приватний, колективний, державний і наднаціональний. Кожна з цих форм може існувати у вигляді промислового, банківського, позичкового, торгового капіталу тощо. Тому інтернаціоналізація капіталу передбачає взаємопереплетіння і об'єднання основних форм капіталу в різних комбінаціях.

Важливу роль в інтенсифікації процесу інтернаціоналізації капіталу відіграє виникнення і розвиток міжнародних монополій.

Взаємопереплетіння і об'єднання капіталів (приватних, колективних) двох і більше країн ведуть до виникнення і розвитку якісно нової форми власності, міжнародної колективної капіталістичної власності, яка є складовою інтегрованої капіталістичної власності. Інтегрована капіталістична власність є суспільною формою розвитку процесу інтернаціоналізації продуктивних сил і техніко-економічних відносин у межах регіональних економічних об'єднань. Найрозвиненішою формою таких об'єднань є Європейський Союз. Його речовим змістом є: активи транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків; активи акціонерних підприємств змішаного типу; акумульовані наднаціональними органами кошти, що згодом спрямовуються на здійснення спільної аграрної, регіональної, соціальної, структурної політики та ін.

Транснаціональні корпорації (ТНК) – це корпорації, які є міжнародними за характером своєї діяльності, але національними щодо контролю над ними і утворюються на основі транснаціоналізації (просування за кордон) своєї підприємницької діяльності. Серед них виділяються наймогутніші монополії, які діють у міжнародному масштабі і на основі монополізації значної частки промислового світового виробництва, інтелектуальної власності, торгівлі привласнюють найвищі (транснаціональні) прибутки.

На початку 21 ст. під контролем ТНК було майже 40 % промислового виробництва, більше 55 % світової торгівлі, майже 80 % патентів на нову техніку і технологію, понад 40 % світового продукту.

Основою експансії ТНК є вивезення капіталу. Додатковим джерелом транснаціоналізації їхньої діяльності є запозичення на міжнародних і місцевих ринках капіталів.

На основі діяльності транснаціонального монополістичного капіталу виникає і розвивається транснаціональний фінансовий капітал. Він означає процес зрощування транснаціональних і фінансово-кредитних монополій з транснаціональними монополіями інших сфер і галузей. Організаційною формою такого капіталу є виникнення транснаціональних фінансових груп, очолюваних транснаціональною фінансовою олігархією. До транснаціональних фінансово-кредитних монополій належать транснаціональні банки, страхові компанії, різноманітні фонди та ін.

Серед транснаціональних фінансово-кредитних монополій вирішальну роль відіграють транснаціональні банки – наймогутніші універсальні банківські інститути розвинених капіталістичних країн, які мають значні зарубіжні активи, велику мережу закордонних філіалів і завдяки підтримці держав і міжнародних фінансово-кредитних інститутів здійснюють контроль над валютно-кредитними операціями у світовому господарстві.

16.3. Міжнародна економічна інтеграція

Міжнародна економічна інтеграція відбувається у межах як кожної з основних груп країн, так і між окремими країнами різних груп. Міжнародна економічна інтеграція означає процес поступового зближення і взаємодії національних господарств двох і більше країн, спрямованих на створення єдиної наднаціональної економічної системи, у т.ч. єдиного господарського механізму.

У кінцевому підсумку міжнародна економічна інтеграція поступово проникає у всі надбудовчі підсистеми суспільних відносин – соціальні, правові, політичні, культурні, ідеологічні, національні тощо, що приводить до утворення цілісних наднаціональних держав конфедеративного і навіть федеративного типу.

Міжнародна економічна інтеграція спочатку розвивалась здебільшого на галузевому рівні, що у межах Західної Європи знайшло своє втілення у розвитку Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), Європейського співтовариства з атомної енергетики (Євроатом), відтак охоплювало сферу торгівлі (прикладом якої є утворення Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), «Спільного ринку») і зрештою поширилась на інші елементи економічної системи.

Нині у межах світового господарства налічується близько 100 інтеграційних угруповань. Найрозвиненіше з них – Європейський Союз (ЄС). До його складу спочатку входило шість країн (ФРН, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург), які підписали «Римський договір» у 1957 р., що набув чинності з 1 січня 1958 р.

Головними органами ЄС є: Рада Міністрів (до якої входять представники країн-членів на рівні міністрів і яку наділено законодавчою владою, а її рішення є обов'язковими і входять до національного законодавства); Європейська комісія (у складі 20 осіб, яких призначають уряди національних країн на п'ять років), що виступає із законодавчими ініціативами та сприяє їх втіленню в життя та ін.; Європейський парламент (до нього прямим голосуванням обирають 626 депутатів, які здійснюють законодавчу діяльність і контролюють діяльність ЄС); Європейський суд та ін.

За час існування ЄС було створено спільні ринки товарів і послуг, робочої сили, капіталів, знижено, а відтак скасовано митні збори при перевезенні товарів з країни у країну, встановлено єдині тарифи в торгівлі з іншими державами; жителі країн-учасниць одержали змогу пересуватися в середині співтовариства без паспортів і віз, почалося взаємне визнання дипломів і свідоцтв про освіту, громадяни інтегрованих країн отримали право на постійне проживання в іншій країні за наявності роботи.

Крім економічної ЄС проводить єдину сільськогосподарську, соціальну політику, спрямовану на забезпечення вищого рівня соціальної

єдності тощо.

Сьогодні ЄС – це переважно конфедеративний устрій зі значними елементами федерації.

16.4. Основні форми міжнародних економічних відносин

Основними формами економічних відносин, через які проявляється функціонування світової системи господарства, є: міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталів, міжнародна міграція робочої сили, міжнародний обмін технологіями, міжнародні валютні відносини, міжнародні кредитні відносини.

Міжнародна торгівля – це форма функціонування світового ринку, під яким розуміють систему обміну товарами і послугами на міжнародному рівні. Світовий ринок є складовою частиною світового господарства. Тому, хоча міжнародна торгівля існувала давно, світовий ринок сформувався лише в період зародження й розвитку капіталістичних відносин. Особливостями світового ринку є те, що на ньому, по-перше, формується інтернаціональна вартість, по-друге, складаються світові ціни, в основі яких лежить інтернаціональна вартість. Характерною особливістю світового ринку на сучасному етапі є відносно високий ступінь його монополізації, оскільки світова торгівля стає ареною панування міжнародних монополій, особливо транснаціональних. Істотно впливає на розвиток міжнародної торгівлі також державна зовнішньоекономічна політика. Найзагальнішою метою державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності є створення сприятливих умов для розширеного відтворення всередині країни, зокрема для привласнення національними та транснаціональними компаніями максимальних прибутків. У процесі реалізації цієї мети спостерігається суперечливе поєднання протекціонізму і лібералізму. Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції та сприяння національним компаніям у проникненні на зовнішній ринок. Лібералізм – державна політика, спрямована на зниження митних тарифів та інших обмежень у зовнішній торгівлі.

Протекціонізм здійснюється через встановлення високих митних тарифів на товари, що ввозяться з-за кордону, нетарифні обмеження, до яких належать кількісні (встановлення квот, добровільне обмеження експорту, ліцензування), валютні (регламентація операцій резидентів і нерезидентів з валютою та іншими валютними цінностями, проведення митної процедури) обмеження, а також через встановлення підвищених вимог до технічних, санітарних стандартів, оподаткування товарів на внутрішньому ринку, антидемпінгових мит колективного та селективного протекціонізму тощо.

До нетарифних обмежень належать заходи, спрямовані на безпосереднє обмеження імпорту (його ліцензування і квотування, запровадження антидемпінгових і компенсаційних мит тощо) та заходи, безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі (митні формальності, екологічні стандарти й норми тощо).

Розвинені країни світу активно використовують такі важелі нетарифного регулювання імпорту, як антидемпінгові мита. Водночас вони активно застосовують пряме субсидіювання експорту здебільшого на сільськогосподарську продукцію, а також поступово розширюють страхування кредитів.

Державне регулювання міжнародної торгівлі доповнюється наддержавним з боку міжнародних організацій і насамперед з боку ГАТТ (Генеральної асоціації про тарифи і торгівлю), створеної в 1947 р. у Женеві (нині Світова організація торгівлі (СОТ)). Основним видом діяльності СОТ є проведення країнами-учасниками багатосторонніх торгових переговорів.

Основними видами послуг у світовій торгівлі є: послуги, пов'язані із зовнішньою торгівлею, тобто з транспортуванням, страхуванням тощо; послуги, пов'язані з обміном технологією (торгівлею ліцензіями, «ноу-хау», інжиніринговими, управлінськими послугами та ін.); обмін соціальними і культурними послугами, зокрема надання туристичних послуг; надання банківських послуг. Зокрема здійснення міжнародних розрахунків, лізингових операцій та ін..

Міжнародний рух капіталів є однією з важливих форм міжнародних економічних відносин. Найважливішою тенденцією в цих відносинах з 20 ст. стало те, що поруч з вивозом товарів набуває всебільшого значення вивезення капіталу. Вивезення капіталу – процес переміщення за кордон транснаціональними корпораціями, державами та міжнародними фінансово-кредитними організаціями вартості у грошовій або товарній формах з метою одержання і привласнення монопольно високих прибутків, а також отримання інших вигод. Вивезення капіталу здійснюється у двох основних формах – підприємницькій і позичковій.

Вивезення підприємницького капіталу означає інвестиції у промисловість, транспорт, сільськогосподарські, банківські підприємства тощо через будівництво або купівлю вже існуючих підприємств, через механізм придбання їх акцій. Це призводить до утворення власності за кордоном. При вивезенні підприємницького капіталу інвестиції поділяють на прямі (дають можливість здійснювати контроль за підприємством, для цього достатньо придбати 10% акцій) і портфельні (не дають права на контроль, а лише на отримання прибутку).

Позичковий капітал вивозять у формі короткострокових або довгострокових позик і кредитів. Це дає можливість отримувати фіксований дохід у вигляді відсотка, але не призводить до утворення за кордоном власності.

За джерелами фінансування розрізняють державний, недержавний (приватний, груповий), наддержавний капітал. У межах державного капіталу існують такі його форми: позики, дари (гранти), допомога. Недержавний капітал можуть вивозити за кордон юридичні та фізичні особи, приватні (окремі індивіди або сім'я) або групові інвестори у формі капіталовкладень, міжбанківського кредитування.

До закономірностей міжнародного руху капіталу належать: постійне прискорення наростання обсягів народних інвестицій; постійне зростання частки прямих інвестицій порівняно з портфельними; посилення монополізації в експорті капіталу; збільшення взаємопроникнення капіталів серед розвинених країн світу; зростаюче поєднання експорту недержавних із державними та наддержавними формами капіталу, внаслідок чого процес вивезення капіталу має здебільшого державно-монополістичний, а також державно- і наддержавно-транснаціональний характер.

Для країн, які вивозять капітал, позитивним є розширення ринків збуту для вітчизняних товарів і послуг, отримання прибутків від інвестицій. Для країн імпортерів позитивним наслідком руху капіталів є впровадження досконалішої техніки і технології, передових форм організації виробництва, зменшення безробіття, приплив іноземної валюти, прискорений розвиток наявної економічної системи.

У зв'язку з тим, що практично всі міжнародні економічні відносини мають вартісне вираження і опосередковуються грошовими формами, між країнами світового господарства формуються певні міжнародні валютні відносини.

Міжнародна валютна система являє собою сукупність валютно-грошових і кредитних відносин між суб'єктами різних країн, що діють на міжнародних золотовалютних ринках з приводу обміну валют, купівлі-продажу золота, проведення міжнародних розрахунків і кредитних операцій. Основними елементами цієї системи є комплекс міжнародних платіжних засобів у поєднанні національних, іноземних і міжнародних валют, порядок обміну валют, у т.ч. валютні курси, валютні паритети, а також умови конвертування валют.

Складовими міжнародної валютної системи є міжнародні валютні відносини, що існують між суб'єктами різних країн і міжнародними фінансово-кредитними організаціями з приводу функціонування і розвитку валют. Основними етапами розвитку міжнародної валютної системи були система золотого стандарту, що сформувалась на початку 19 ст., система золотодоларового стандарту, юридично закріплена на Бреттон-Вудській конференції у 1944 р. (у 1969 р. країни-учасники Міжнародного валютного фонду (МВФ) домовились про створення міжнародної грошової одиниці) і Ямайська валютна система, головні принципи якої було розроблено у 1976 р. До таких принципів належать: перехід до «плаваючих» курсів і перетворення СДР у світовий грошовий еталон, головний резервний актив

і міжнародний засіб розрахунків і платежу; юридичне закріплення процесу демонетизації золота, скасування офіційної ціни золота та фіксації золотого вмісту національних валют, зняття будь-яких обмежень для його приватного використання; посилення міжнародного валютного регулювання, зокрема через МВФ, впливу на механізм «плаваючих» курсів. МВФ уповноважений стежити за валютною політикою та станом економіки країн-членів, за координацією валютно-кредитної політики розвинених країн світу.

Валютний ринок – це система міжнародних валютних відносин щодо організації та купівлі-продажу національних, іноземних і колективних міжнародних валют з метою забезпечення міжнародних платежів. Серед суб'єктів валютного ринку домінуюча роль належить транснаціональним банкам, які здійснюють готівкові й безготівкові міжбанківські операції. Внаслідок цього такі банки мають вирішальний вплив на валютні курси, масштаби валютного обігу. Об'єктами валютного ринку є не лише національні грошові одиниці, а й цінні папери, платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви та ін.) в іноземній валюті.

Валютний курс – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн. На валютний курс впливають чимало чинників: стан платіжного балансу; рівень інфляції; співвідношення між попитом і пропозицією кожної валюти; міграція капіталу між країнами; політична стабільність; економічна кон'юнктура; стійкість валюти і довіра до неї та інші, в тому числі психологічні чинники.

Важливу роль у зовнішньоекономічній діяльності країни відіграє валютне регулювання. Валютне регулювання – діяльність державних органів щодо упорядкування валютних розрахунків, управління обігом валюти, впливу на валютний курс національної валюти, а також контролю за валютними операціями, в тому числі за використанням іноземної валюти. При регулюванні валютних курсів широко використовують методи девальвації та ревальвації національних валют. Регулювання валютних курсів здійснюється за допомогою таких методів, як валютна інтервенція, валютні обмеження, нормування вивезення валюти туристами, які виїжджають за кордон, введення обмежень на відплив капіталу. Валютна інтервенція – значний цілеспрямований вплив центрального банку на виконання операцій на валютному ринку (передусім на валютний курс) через купівлю-продаж великих партій власної або іноземної валюти. Валютні обмеження – система нормативних правил, установлених у законодавчому або адміністративному порядку і спрямованих на обмеження операцій з іноземною валютою, золотом та деякими іншими валютними цінностями.

Основними видами валютних обмежень є: заборона вільного продажу й купівлі іноземної валюти; обов'язковий продаж іноземної валюти державі за офіційним курсом; регулювання процесу вивезення

капіталу, грошових переказів та ін.; ліцензування для комерційних банків права здійснювати валютні операції.

У наш час у світі налічується понад 310 найменувань національних грошей, проте лише 20 держав мають повністю конвертовану валюту. Крім того, майже 50 країн мають різні форми частково конвертованих валют. Конвертована валюта – це національна грошова одиниця, яка вільно (через купівлю-продаж) обмінюється на іноземні валюти, виконує функцію світових грошей, тобто вільно використовується у міжнародному платіжному обігу для здійснення міжнародних операцій.

Розрізняють дві основні форми конвертації валюти: вільна, або повністю конвертована; частково конвертована.

Повністю конвертована валюта означає, що кожна особа (іноземна і вітчизняна, фізична і юридична) має право обмінювати будь-яку кількість своєї національної валюти на іноземну вільно конвертовану валюту, розраховуватись нею за експортно-імпортні операції та ін.

Частково конвертована валюта (обмежена конвертованість) означає допущення лише зовнішньої конвертованості, тобто вільного використання валюти іноземними особами лише в поточних, а інколи лише в зовнішньоторговельних розрахунках.

Крім того, існують неконвертовані валюти, яких з 310 валют світу є переважна більшість. Неконвертованість валют означає, що держава повністю забороняє будь-які операції обміну своєї національної валюти на іноземну або дозволяє це робити за згодою уповноважених валютних органів.

Міжнародна міграція робочої сили органічно пов'язана з міграцією капіталу і міжнародною торгівлею. Її обумовлено дією законів нерівномірності економічного розвитку, народонаселення та ін., які призводять до відносного перенаселення в одних країнах і дефіциту робочої сили в інших; істотної різниці умов праці, рівнів заробітної плати і життя, умов підприємницької діяльності; а також до циклічного характеру економічного розвитку.

Міграція робочої сили – форма міграції населення, яка полягає в переміщенні працездатного населення у межах світового господарства в пошуках роботи, кращих умов життя відповідно до економічних законів. У політекономічному аспекті міжнародна міграція робочої сили означає процес формування її інтернаціональної вартості, а також певну сукупність відносин економічної власності між різними суб'єктами з приводу привласнення створеного нею необхідного й додаткового продукту.

У процесі міжнародної міграції робочої сили поступово формується інтернаціональна вартість даного товару. Водночас інтернаціональна вартість щодо частини мігрантів у інших країнах і регіонах може здійснюватися і на нижчому рівні внаслідок дискримінації в оплаті. У пошуках роботи, кращих умов життя на початку 21 ст. щорічно емігрувало

понад 25 млн осіб. Найважливішими особливостями міжнародної міграції робочої сили у 90-х роках 20 ст. – на початку 21 ст. є масова міграція з країн СНД (з України у пошуках роботи виїжджають близько 7 млн. осіб на рік) в тому числі в країни Західної Європи.

Позитивним чинником для країн-експортерів робочої сили є зменшення безробіття, отримання країною-експортером додаткових джерел валютних доходів у формі грошових переказів від емігрантів. До негативних наслідків належить насамперед вплив високоосвічених і висококваліфікованих кадрів.

Державне регулювання міжнародної міграції робочої сили – це сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу держави на міграційний рух працездатного населення з метою його пристосування до потреб національної економіки і насамперед до розширеного відтворення крупного капіталу. Серед методів державного регулювання міграції робочої сили важлива роль належить регулюванню кількісного і якісного складу мігрантів. Для цього використовують показник імміграційної квоти, який розраховують і затверджують щороку. При цьому враховують статеву-вікову структуру, рівень освіти, безробіття, стан ринку житла та інші параметри.

Якісний склад працівників-мігрантів регулюється процедурою встановлення наявності у них документів про освіту або професійну підготовку, роботу за спеціальністю, а також встановлення вікового цензу тощо.

Країни-експортери робочої сили регулюють обсяги еміграції і якісний склад емігрантів, намагаються захистити їхні права за кордоном, укладаючи двосторонні угоди з країною-імпортером.

Процес міжнародної міграції робочої сили між окремими країнами за сучасних умов відбувається на основі правових норм і правил, зафіксованих у документах міжнародних організацій, насамперед МОП.

Контрольні запитання

1. Що таке світове господарство і в чому полягає об'єктивність його формування?
2. Що означає міжнародний поділ праці та спеціалізація і в яких основних формах вони здійснюються?
3. У чому полягає сутність інтернаціоналізації капіталу?
4. У чому полягає сутність міжнародної економічної інтеграції?
5. Що означає міжнародна торгівля?
6. Що означає міжнародний рух капіталів та які його основні причини?
7. У чому полягає сутність міжнародної валютної системи?

Т е м а 17 ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

17.1. Причини виникнення, сутність і класифікація глобальних проблем

Розвиток людства в останній чверті 20 ст. відбувався в умовах глобалізації світової економіки. Поширилась міжнародна торгівля, збільшилися інвестиції, небачених досі масштабів досягла диверсифікація світових фінансових ринків і ринку робочої сили, значно зросла роль ТНК у світогосподарських процесах, загострилася конкуренція, з'явилися системи глобального менеджменту.

Глобалізація світової економіки – це складна багатоаспектна проблема, за якою приховується безліч явищ і процесів, а також проблем, що стосуються всього людства і які прийнято називати глобальними проблемами сучасності.

В умовах інтернаціоналізації виробництва економічний і соціальний прогрес все більшою мірою залежить від глобальних проблем. Виникнення цих проблем – очевидний прояв глобалізації світового господарства, що проходить у конфліктній, проблемній, суперечливій формі.

Глобальні проблеми – це всезагальні проблеми, що відзначаються загальнопланетарним характером і пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн, становлять загрозу життю всього людства і можуть бути вирішені спільними діями всіх країн світу.

Серед глобальних проблем найчастіше привертають увагу проблеми миру та роззброєння, екологічна, демографічна, енергетична, сировинна, продовольча проблеми, подолання бідності й відсталості. Із розвитком цивілізації виникають нові глобальні проблеми. До них належать проблеми освоєння та використання ресурсів Світового океану і оволодіння космічним простором. Вивченням зазначених проблем у трьох послідовних рівнях – глобальному, регіональному, національному – займається наука глобалістика.

Глобалістика – це самостійна галузь знань про найголовніші планетарні проблеми сучасного і майбутнього розвитку цивілізації.

Глобальні проблеми мають економічний аспект. Вони впливають на структуру відтворення, динаміку економічних процесів, а також на пошуки ефективних форм і методів управління ними.

Специфіка глобальних проблем полягає в наявності ряду спільних рис:

1) кожна проблема і всі разом є дуже важливими для майбутнього людства; затримка їх вирішення являє собою смертельну загрозу цивілізації;

2) вони свідчать про поглиблення і ускладнення світогосподарських

зв'язків та інтернаціоналізацію інших суспільних процесів на Землі;

3) їх вирішення можливе лише за умов об'єднання зусиль усіх держав і народів. Знайти рішення глобальних проблем – значить забезпечити виживання всіх народів і подальший розвиток цивілізації.

За походженням, характером і способом вирішення глобальні проблеми класифікують на три групи.

До першої групи належать проблеми, які виникають у сфері взаємодії природи і суспільства (забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо, збереження природного навколишнього середовища, освоєння ресурсів Світового океану, оволодіння космічним простором).

Друга група – це проблеми соціально-економічних і воєнно-політичних відносин, а саме: відносини між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються; відносини між розвинутими країнами і постсоціалістичними країнами та державами різних соціально-економічних устроїв, подолання економічної відсталості багатьох країн, проблеми роззброєння і збереження миру, локальні, регіональні та міжнародні кризи.

Третя група охоплює проблеми, пов'язані з розвитком людини, забезпеченням її майбутнього, зростанням кількості народонаселення, боротьбою із убожінням, голодом, хворобами, наркоманією тощо.

Глобальні проблеми відрізняються загальнопланетарним характером, пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн незалежно від їх соціального ладу, рівня економічної зрілості, географічного положення і можуть бути вирішені завдяки взаємодії всіх держав.

17.2. Глобальні проблеми і шляхи їх вирішення людством

Загострення загальних для всього суспільства глобальних проблем посилює необхідність узгоджених дій щодо їх вирішення, спільного розроблення оптимальних варіантів подальшого розвитку. Світова спільнота може протистояти цьому, лише об'єднавши зусилля та ресурси, оскільки вирішення глобальних проблем потребує величезних витрат. За деякими оцінками щорічні витрати на такі цілі мають становити не менше 1 трлн дол. Сьогодні людство цих коштів немає, тому можливості вирішення глобальних проблем залежать від визначення їх пріоритетності під час розподілу фінансових ресурсів. Небезпека глобальних проблем приводить до двох висновків: якщо тенденції розвитку таких проблем збережуться, то вже протягом нашого століття людство наблизиться до меж свого зростання. Наймовірнішим буде значне зниження як кількості населення, так і промислового виробництва; є можливість змінити тенденції зростання, характерні для кінця 20 ст., стабілізувати економічний та екологічний стани людства й підтримати їх у майбутньому.

Шляхи вирішення глобальних проблем. Зростання ресурсів, що спрямовуються на задоволення військових потреб, веде до загострення економічних і соціальних проблем у багатьох країнах, негативно впливає на розвиток цивілізованого виробництва і рівень життя народів. Необхідність вирішення глобальних проблем постійно і гостро потребує змін на користь цивільних потреб, змін національних пропорцій щодо ресурсів, які йдуть на воєнні і мирні цілі, тобто на демілітаризацію економіки. Демілітаризація економіки країни – це роззброєння і ліквідація оборонних галузей виробництва.

Конверсія – це зміна пропорцій розподілу фінансових, людських і матеріальних ресурсів між цивільною і воєнною сферами, переведення в процесі роззброєння воєнного виробництва та інших видів військової діяльності на мирні цілі.

У багатьох розвинутих країнах, а особливо в колишніх радянських республіках, активно триває процес конверсії воєнного виробництва, на який покладали великі надії у зв'язку з вивільненням значної кількості виробничих потужностей і робочої сили. Проте в дійсності конверсія виявилась справою досить дорогою як в економічному аспекті (переоснащення складного і специфічного обладнання), так і в соціальному (масове скорочення працівників оборонних галузей і військовослужбовців, а також збройних сил у цілому). За оцінками експертів, початкові витрати на конверсію перевищують витрати на гонку озброєнь.

Складний комплекс проблем виникає на стику взаємовідносин суспільства, людини і природи. Глобальні проблеми суттєво впливають на структуру і механізм суспільного відтворення і формують якісно новий еколого-економічний тип відтворення, впливають на біологічні і соціальні аспекти відтворення не стільки робочої сили, скільки людської популяції взагалі.

Однією з таких проблем є ліквідація зубожіння, голоду, хвороб, безробіття й неграмотності, які охоплюють великі зони сучасного світу. Бідність і відсталість є характерними перш за все для країн, що розвиваються, де проживають майже 2/3 населення планети. Тому цю проблему часто називають проблемою подолання відсталості країн, що розвиваються.

Сьогодні у більшості країн близько 1,2 млрд осіб живуть нижче порога зубожіння, понад 1 млрд неграмотних, понад 1,5 млрд позбавлені елементарної медичної допомоги. Відсталість слаборозвинутих країн ускладнюється демографічною проблемою, яка полягає у несприятливих для економічного розвитку динаміці відтворення населення та зрушення у його віковій структурі. Понад 80% приросту світового населення припадає на країни, що розвиваються.

Проблема рідкості ресурсів і зон зuboжіння набувають загальносвітового характеру. Для її вирішення необхідна така система заходів: динамічний розвиток слаборозвинутих країн у соціально-економічній і науково-технічній сферах; новий світовий порядок, який гарантуватиме реальну допомогу відсталим країнам у вирішенні їх проблем.

До глобальних проблем слід віднести проблеми охорони здоров'я. Становлення і розвиток системи світового господарства сприяє розповсюдженню страшних епідемій (у масштабі окремої країни) і пандемій (у світовому масштабі). Боротьба проти них на національному рівні є малоефективною. Потрібні узгоджені міжнародні дії щодо охорони здоров'я населення. Тому охорона здоров'я є функцією критерію оцінювання гуманістичності глобальних проблем сучасності.

Взаємовідносини суспільства з природою визначає екологія. На рубежі 21 ст. загострюється екологічна проблема. Вона стосується основ існування сучасної цивілізації. Забруднення навколишнього середовища сьогодні досягло загрозливих масштабів. Екологічна криза характеризується невідповідністю розвитку продуктивних сил, їх суспільних форм і біологічних можливостей біосфери. Вона виявляється в напруженні стосунків між людиною і природою, результатом чого є забруднення навколишнього середовища і отруєння його виробничими відходами, що загрожують існуванню людини.

Про масштаби екологічної кризи свідчать такі приклади. Інтенсивне знищення лісів і виснаження земельних ресурсів. Щорічно на планеті знищується понад 20 тис. км² лісів. Деградація земельних ресурсів відбувається від надмірної водяної та вітрової ерозії, забруднення хімічними відходами, залишками будівельних робіт та ін. Щорічно із світового сільськогосподарського обороту вилучається близько 7 млн га родючих земель, які поступово перетворюються у пустищі. За підрахунками американських учених тільки орні землі нашої планети щорічно втрачають 24 млрд т родючого шару.

Катастрофічно забруднюють світову екологічну систему відходи виробничої та невиробничої діяльності людини.

Одним з головних наслідків екологічної кризи є скорочення генофонду планети, зменшення кількості біологічних різновидів, що налічує 10 – 12 млн одиниць. Учені вважають, що в разі збереження існуючих тенденцій може зникнути п'ята частина всіх видів рослин і тварин, що населяють нашу планету.

Незважаючи на різні підходи щодо захисту навколишнього середовища, думки учених-екологів, економістів збігаються в тому, що захист природи потребує значних витрат – 3-5% ВВП, тобто не менше 150 млрд дол. щорічно.

Як і раніше, гостро постає проблема забезпечення людства сировиною і енергією. Так, глобальна енергетична проблема являє собою дві досить близькі за своїм походженням проблеми – енергетичну та сировинну. До того ж проблема забезпечення енергією значною мірою походить від проблеми сировинної, оскільки практично більшу частину використовуваної нині енергії отримують переробленням специфічної енергетичної сировини.

Розрахунки спеціалістів Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) свідчать, що запаси вугілля є достатніми на 340 років, нафти – на 30, газу – на 50 років.

Суттєвим напрямком вирішення енергетичної і сировинної проблем є їх економія. Економія матеріальних ресурсів потребує реалізації різноманітних заходів як у національному, так і міжнародному масштабах. Серед них важливо виділити такі: обмін інформацією, науково-технічне співробітництво, розвиток обміну новими енерго- і матеріалозберігаючими технологіями. Це сприяє певним позитивним зрушенням у використанні енергії і сировини. Так, у світовій економіці енергоспоживання зросло на 5,1% на рік, енергоємність ВВП знизилась на 15%, а нафтоємність – на 29%.

Глобальні проблеми постачання сировини і палива є надто гострими для України, особливо щодо постачання нафти, газу, вугілля, деревини, кольорових металів, тому що українське виробництво є надто енерго- і матеріалоемним. Так, на 1 дол. ВВП в Україні споживають електроенергії в 4 рази, а металу в 2 рази більше ніж у середньому в західноєвропейських країнах.

Набула глобальності проблема освоєння Світового океану і космосу. Світовий океан займає 71% площі землі. Величезними є запаси мінеральних ресурсів океану. Так, біологічні ресурси становлять 40% річної продукції рослин земної кулі. Проте вони теж не є безмежними, їх треба використовувати, не порушуючи продуктивної сили океану. Хоча океанічні ресурси використовуються частково, але екологічний баланс уже порушено, тобто підірвано сировинну базу світового виробництва. Підвищення частки вуглекислого газу в атмосфері, зменшення озонового шару, посилення ультрафіолетового випромінювання земної поверхні негативно впливають на морські організми. Світовий океан забруднюється стічними водами, відходами промисловості. Так, за результатами оцінювань експертів, у Світовий океан викидається до 20 млрд т шкідливих речовин.

Для вирішення глобальних проблем Світового океану необхідно вміло освоювати океан і в таких межах, щоб не заподіяти шкоди ні океану, ні навколишньому середовищу.

Особливе місце у подальшому розвитку продуктивних сил людства займає освоєння космічного простору. Космонавтика визначає рівень

науково-технічного розвитку країни. Водночас вона відкриває широкі можливості для вирішення таких задач, які мають глобальне значення: розвиток внутрішніх і міжнародних систем зв'язку; довгострокове прогнозування погоди; навігація морського і повітряного транспорту; створення глобальної геофізичної інформаційної системи; розвиток і вдосконалення таких галузей, як машинобудування, електроніка, обчислювальна техніка, енергетика, нові види матеріалів тощо.

17.3. Міжнародне співробітництво при вирішенні глобальних проблем

Глобальні проблеми тісно пов'язані між собою. Для їх вирішення потрібні нові підходи і практичні заходи, які б виходили з цілісності світу, необхідності співробітництва в планетарному масштабі. Між країнами світового співробітництва існують суперечності, що часто призводять до регіональних і міжрегіональних конфліктів. У 21 ст. перед людством постають проблеми, вирішення яких має доленосне значення: подолати політичні і воєнно-політичні суперечності і конфлікти, зберегти мир на планеті. Це означає, що народи світу мають засвоїти нове політичне мислення.

Нове політичне мислення являє собою усвідомлення важливості негайного вирішення глобальних проблем, включаючи розроблення системи ефективних міжнародних процедур і механізмів, здатних забезпечити збереження і розвиток людської цивілізації в цілому.

Глобальні проблеми неможливо вирішити швидко на рівні окремих країн. Потрібен єдиний міжнародний механізм їх вирішення і регулювання, визначення міжнародних правових та економічних норм. Великі надії при цьому покладаються на ООН, МВФ, СОТ, регіональні й галузеві організації, які мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів.

Подолання глобальних проблем зубожіння і відсталості для більшості країн, що розвиваються, є неможливими без міжнародного сприяння. Воно здійснюється з боку розвинутих країн у формі надання фінансової допомоги.

Для подолання відсталості можуть бути використані іноземні приватні інвестиції. Під патронатом ряду міжнародних організацій: ЮНЕСКО, Міжнародної морської організації, Всесвітньої метеорологічної організації реалізується багато наукових програм з метою дослідження ресурсного потенціалу Світового океану, його впливу на погоду та клімат.

Використання нагромадженого потенціалу стримується гонкою озброєнь, збереженням загрози ядерної війни. Роззброєння, подолання воєнних конфліктів будь-де відвернуло б загрозу знищення життя, розблокувало б доступ до цього потенціалу в інтересах підвищення рівня і якості життя людей усіх країн світу.

Позитивне вирішення глобальних проблем, пов'язаних із загальнолюдською діяльністю в тій або іншій конкретній сфері, спирається, головним чином, на ресурсне забезпечення програм, що розробляються міжнародними організаціями.

Екологічно безпечне розширене відтворення світової економіки означає, що нарощування обсягів виробництва супроводжується прискореним розвитком технологій, які поступово поліпшуватимуть навколишнє середовище і якість життя людей на землі.

Необхідно зазначити, що національні програми охорони природного середовища будуть ефективними лише тоді, коли відповідатимуть міжнародним вимогам. Зараз організатором і координатором цієї діяльності є ООН зі своїми спеціальними програмами, насамперед створеною в 1972 р. Програмою збереження навколишнього середовища (ЮНЕП). За її ініціативою було розроблено і прийнято Декларацію щодо розвитку навколишнього середовища (1992 р.) – своєрідну міжнародну екологічну концепцію. Нині ЮНЕП домагається прийняття міжнародної конвенції про збереження глобальної біологічної різноманітності.

Контрольні запитання

1. Які існують чинники, що породжують глобальні проблеми?
2. Яке значення має нове політичне і економічне мислення для попередження і вирішення глобальних проблем?
3. У чому полягає сутність концепції «роззброєння заради розвитку»?
4. Що таке конверсія воєнного виробництва?
5. Чи здатна світова наука вирішити проблему забезпечення людства сировиною і енергією?
6. Яку роль відіграють загальнолюдські інтереси у вирішенні глобальних проблем?
7. Які шляхи є найважливішими при подоланні екологічної кризи?
8. Які існують шляхи подолання відсталості країн, що розвиваються?
9. Які існують шляхи подолання паливно-енергетичної кризи?
10. Які шляхи є найважливішими при вирішенні сировинної проблеми?

Бібліографічний список

- Башнянін, Г.І. Політична економія [Текст]: навч. посіб. / Г.І. Башнянін, Є.С. Шевчук. – Л.: Новий світ, 2006. – 479 с.
- Мочерний, С.В. Політекономія [Текст]: підручник / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна. – 3-те вид., переробл. і доп. – К.: Знання, 2006. – 390 с.
- Ніколенко, Ю.В. Політекономія [Текст]: підручник / Ю.В. Ніколенко, В.Я. Бобров, К.Т. Кривенко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 412 с.
- Базилевич, В.Д. Економічна теорія: політекономія [Текст]: підручник / В.Д. Базилевич, В.М. Попов, Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2006. – 631 с.
- Башнянін, Г.І. Політична економія [Текст]: підручник / Г.І. Башнянін, П.Ю. Лазур, В.С. Медведєв. – К.: Ніка-Центр Ельга, 2000. – 527 с.
- Климко, Г.Н. Основи економічної теорії: політекономічний аспект [Текст]: підручник / Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко. – К.: Вища шк., 1997. – 743 с.
- Кривенко, К.Т. Політична економія [Текст]: навч. посіб. / Г.Т. Кривенко. – К.: КНЕУ, 2001. – 568 с.
- Бєляєв, О.О. Політична економія [Текст]: навч. посіб. / О.О. Бєляєв, А.С. Бебело. – К.: КНЕУ, 2001. – 643 с.
- Макконнелл, К.Р. Економікс [Текст]: / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: Республіка, 1992. – 798 с.

Зміст

Передмова.....	3
Тема 1. Предмет і метод політичної економії	4
1.1. Становлення і розвиток політичної економії.....	4
1.2. Предмет політичної економії.....	6
1.3. Закони і категорії політичної економії.....	7
1.4. Методи пізнання економічних процесів і явищ та їх класифікація.....	8
1.5. Функції політичної економії. Політекономія і економічна політика.....	10
Тема 2. Виробництво матеріальних благ і послуг. Економічні потреби та інтереси	12
2.1. Виробництво як процес суспільної праці. Фактори виробництва.....	12
2.2. Виробничі можливості і потреби суспільства.....	13
2.3. Економічні потреби та закономірності їх розвитку.....	14
2.4. Економічні інтереси – рушійна сила соціально-економічного розвитку	16
Тема 3. Економічна система суспільства. Відносини власності	19
3.1. Формаційний і цивілізаційний підходи до періодизації суспільного розвитку.....	19
3.2. Зміст економічної системи і її структурні елементи.....	21
3.3. Власність, її сутність, форми і місце в економічній системі.....	24
3.4. Основні тенденції у відносинах власності на сучасному етапі.....	26
Тема 4. Товарна форма організації суспільного виробництва. Товар, гроші	29
4.1. Форми організації суспільного виробництва. Натуральне і товарне виробництво.....	29
4.2. Економічні та неекономічні блага. Товар і його властивості.....	30
4.3. Альтернативні теорії вартості. Закон вартості товару, його сутність і функції.....	32
4.4. Походження, сутність і функції грошей.....	34
4.5. Грошовий обіг і його закони. Інфляція.....	36
Тема 5. Ринок, його сутність і функції. Моделі ринку. Конкуренція і ціноутворення	39
5.1. Ринкове господарство як невід'ємна складова виробництва.....	39
5.2. Сутність і основні елементи інфраструктури ринку.....	41
5.3. Попит і пропозиція. Ринкова рівновага.....	43
5.4. Конкуренція в ринковій економіці та її закони.....	45
5.5. Монополії: причини виникнення, сутність і основні форми. Антимонопольна політика держави.....	48
Тема 6. Капітал: процес виробництва і нагромадження. Наймана праця і заробітна плата	52
6.1. Капітал як економічна категорія.....	52
6.2. Заробітна плата, її форми й системи.....	56

6.3. Номінальна і реальна заробітна плата.....	58
Тема 7. Витрати виробництва і прибуток.....	61
7.1. Витрати виробництва.....	61
7.2. Сутність ціни і механізм ціноутворення.....	62
7.3. Економічний зміст прибутку. Теорії прибутку.....	65
Тема 8. Домогосподарство в системі економічних відносин.....	68
8.1. Домогосподарство як суб'єкт регульованих ринкових відносин.....	68
8.2. Доходи домогосподарств та їх розподіл.....	69
8.3. Витрати на споживання. Заощадження домогосподарств.....	70
Тема 9. Підприємство як товаровиробник. Підприємництво.....	73
9.1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки.....	73
9.2. Капітал підприємства і його кругообіг.....	75
9.3. Оборот капіталу. Основний і оборотний капітал підприємства.....	76
9.4. Сутність підприємництва і умови його існування.....	78
Тема 10. Галузеві особливості виробництва і функціонування	
капіталу.....	81
10.1. Особливості підприємництва в аграрному секторі.....	81
10.1.1. Суб'єкти і об'єкти підприємництва в аграрному секторі.....	81
10.1.2. Рентні відносини в сільському господарстві.....	82
10.2. Торговий капітал і торговий прибуток.....	87
10.3. Позичковий капітал і позичковий процент.....	90
Тема 11. Суспільне відтворення. Суспільний продукт і його	
основні форми.....	92
11.1. Суспільний продукт і форми його виміру.....	92
11.2. Сутність і види економічного відтворення.....	95
Тема 12. Економічне зростання та його чинники.	
Економічні цикли.....	98
12.1. Економічне зростання та його типи.....	98
12.2. Роль НТР у економічному зростанні.....	99
12.3. Нагромадження капіталу, його ефективність і напрямки розвитку...100	
12.4. Циклічність економічного розвитку як прояв макроекономічної нестабільності.....	101
Тема 13. Економічний розвиток. Зайнятість і відтворення	
робочої сили та її регулювання державою.....	105
13.1. Людські ресурси суспільства та їх відтворення.....	105
13.2. Сутність і форми зайнятості населення.....	108
13.3. Сутність безробіття та державне регулювання зайнятості.....	110
Тема 14. Господарський механізм у системі суспільного	
відтворення. Держава і її економічні функції.....	113
14.1. Сутність і структура господарського механізму.....	113
14.2. Основні форми і методи державного регулювання і їх механізм..	114

Тема 15. Сучасні економічні системи. Особливості розвитку перехідних економік.....	119
15.1. Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи.....	119
15.2. Економічна система сучасного капіталізму.....	122
15.3. Соціалістична економічна система і її еволюція.....	125
15.4. Закономірності та особливості розвитку перехідних економік.....	127
Тема 16. Сутність і структура світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин.....	130
16.1. Світове господарство і його структура.....	130
16.2. Міжнародний поділ праці та процес інтернаціоналізації суспільного виробництва.....	131
16.3. Міжнародна економічна інтеграція.....	134
16.4. Основні форми міжнародних економічних відносин.....	135
Тема 17. Економічні аспекти глобальних проблем.....	141
17.1. Причини виникнення, сутність і класифікація глобальних проблем.....	141
17.2. Глобальні проблеми і шляхи їх вирішення людством.....	142
17.3. Міжнародне співробітництво при вирішенні глобальних проблем... ..	146
Бібліографічний список.....	148

Навчальне видання

**Гаркуша Юрій Олексійович
Тур Ірина Юріївна
Шведова Ганна Миколаївна**

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Редактор В. М. Коваль

Зв. план, 2011

Підписано до друку 24.11.2011

Формат 60x84 1/16. Папір офс. № 2. Офс. друк

Ум. друк. арк. 8,4. Обл.-вид арк. 9,5. Наклад 200 пр.

Замовлення 361. Ціна вільна

Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
“Харківський авіаційний інститут”

61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17

<http://www.khai.edu>

Видавничий центр “ХАІ”

61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17

izdat@khai.edu

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції, серія ДК № 391, видане Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України від 30.03.2001р.