

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

А.В. Сірко

ЕКОНОМІЧНА
ТЕОРІЯ

ПОЛІТЕКОНОМІЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ – 2014

УДК 330(075.8)
ББК 65.01я73
С 30

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист №1/11-15960 від 22.10.2013 р.)*

Рецензенти:

Бажал Ю.М., доктор економічних наук, професор (Національний університет “Кієво-Могилянська академія”);

Галушка З.І., доктор економічних наук, професор (Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича);

Мазур І.І., доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Тараса Шевченка).

Сірко А.В. Економічна теорія. Політекономія. [текст]: навч. посіб.
С 30 /А.В. Сірко – К. :«Центр учбової літератури», 2014. – 416 с.

ISBN 978-617-673-308-9

У посібнику послідовно і логічно струнко викладено політико-економічні аспекти сучасної економічної теорії, виходячи із досягнень економічної науки, апробованих господарською практикою світової цивілізації, а також враховуючи реалії трансформаційної економіки України. Суттєвою перевагою даного посібника є також простота і дохідливість викладення матеріалу, наявність довідкового апарату щодо вжитих у ньому понять та згаданих персоналій.

Посібник буде корисним для широкого кола читачів: студентів, аспірантів, учителів і викладачів економічних дисциплін, усіх, кого цікавить проблематика економічного життя суспільства

УДК 330(075.8)
ББК 65.01я73

ISBN 978-617-673-308-9

© Сірко А.В., 2014.
© «Видавництво «Центр учбової літератури», 2014.

ЗМІСТ

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| ПЕРЕДМОВА | 7 |
| Розділ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА | 9 |
| 1.1. Предмет економічної теорії. | 9 |
| 1.2. Функції економічної теорії. Економічна наука та економічна політика | 13 |
| 1.3. Методи пізнання економічних явищ і процесів. | 17 |
| 1.4. Зародження, основні етапи та напрями розвитку фундаментальної економічної науки. | 19 |
| <i>Практикум</i> | <i>25</i> |
| <i>Частина перша.</i> | |
| ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА | |
| Розділ 2. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ СУСПІЛЬСТВА. | 26 |
| 2.1. Економічні потреби та інтереси — головні рушійні сили економіки | 26 |
| 2.2. Виробництво та його основні ресурси (фактори). | 31 |
| 2.3. Межа виробничих можливостей та проблема економічного вибору | 35 |
| 2.4. Результат та ефективність виробництва. | 39 |
| <i>Практикум</i> | <i>41</i> |
| Розділ 3. СУСПІЛЬНІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ. | 43 |
| 3.1. Економічні та юридично-правові відносини власності. | 43 |
| 3.2. Структура відносин власності | 48 |
| 3.3. Економічна система суспільства та її типи | 53 |
| 3.4. Перехідна економіка | 59 |
| <i>Практикум</i> | <i>62</i> |
| Розділ 4. СУСПІЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА ОБМІН. | 63 |
| 4.1. Суспільний поділ праці як економічна основа ефективної організації виробництва | 63 |
| 4.2. Форми організації суспільного виробництва та обміну | 66 |
| 4.3. Товар як економічна категорія | 70 |
| <i>Практикум</i> | <i>73</i> |
| Розділ 5. ГРОШІ ТА ГРОШОВИЙ ОБІГ | 74 |
| 5.1. Природа, види та роль грошей | 74 |
| 5.2. Система грошового обігу та її типи | 79 |
| 5.3. Грошова маса та закон грошового обігу. | 81 |
| 5.4. Грошові реформи | 84 |
| <i>Практикум</i> | <i>86</i> |

Частина друга.

РИНКОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ СУБ'ЄКТИ

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Розділ 6. РИНОК І РИНКОВА ЕКОНОМІКА | 88 |
| 6.1. Ринок, його функції та умови ефективного функціонування | 88 |
| 6.2. Система ринків та їхня інфраструктура | 91 |
| <i>Практикум</i> | 94 |
| Розділ 7. РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ | 95 |
| 7.1. Ринковий попит та його фактори. | 95 |
| 7.2. Ринкова пропозиція та її фактори | 99 |
| 7.3. Закон попиту і пропозиції — основний закон ринку. Механізми ціноутворення | 101 |
| 7.4. Економічна конкуренція, її значення, види та методи | 105 |
| 7.5. Конкуренція і монополія | 107 |
| <i>Практикум</i> | 112 |
| Розділ 8. ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ | 114 |
| 8.1. Підприємництво, його функції, фактори та моделі | 114 |
| 8.2. Суб'єкти підприємництва та правові форми організації підприємств | 118 |
| 8.3. Форми об'єднань корпоративних підприємств | 124 |
| 8.4. Взаємодія великого та малого бізнесу | 127 |
| <i>Практикум</i> | 129 |
| Розділ 9. КАПІТАЛ, ВИТРАТИ ТА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА | 131 |
| 9.1. Капітал як фундаментальна категорія ринкової економіки | 131 |
| 9.2. Капітал підприємства, його джерела та структура | 133 |
| 9.3. Обороти та амортизація капіталу | 135 |
| 9.4. Витрати підприємства, їх економічна природа та види | 137 |
| 9.5. Доходи та прибуток фірми | 145 |
| 9.6. Економічна ефективність діяльності фірми та її основні показники | 150 |
| <i>Практикум</i> | 153 |
| Розділ 10. РИНОК ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА | 155 |
| 10.1. Суть та особливості ринку праці | 155 |
| 10.2. Економічна природа заробітної плати | 159 |
| 10.3. Організаційні форми та системи заробітної плати | 162 |
| 10.4. Номінальна і реальна заробітна плата. Диференціація рівнів заробітної плати між країнами. | 167 |
| <i>Практикум</i> | 172 |
| Розділ 11. РИНОК КАПІТАЛУ | 173 |
| 11.1. Особливості ринку капіталу. Кредит: необхідність, функції, ставка процента. | 173 |
| 11.2. Форми кредиту | 178 |
| 11.3. Ринок цінних паперів, його функції та інструменти | 181 |
| 11.4. Фондова біржа та її роль в економіці | 186 |
| 11.5. Страховий ринок | 189 |
| <i>Практикум</i> | 192 |
| Розділ 12. РИНОК ЗЕМЛІ ТА СПЕЦИФІКА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА | 193 |
| 12.1. Аграрне виробництво як особлива сфера підприємницької діяльності | 193 |
| 12.2. Ринок землі: історія та сучасність | 196 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------|-----|
| 12.3. Рента та ціна землі | 201 |
| 12.4. Проблеми розвитку аграрних господарств: ціни та доходи. | 205 |
| <i>Практикум</i> | 209 |

Частина третя.

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА РОЛЬ ДЕРЖАВИ

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Розділ 13. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ОЦІНКА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ | 210 |
| 13.1. Національна економіка як об'єкт макроекономічного аналізу | 210 |
| 13.2. Національний продукт та проблеми його виміру. Система національного рахівництва | 215 |
| 13.3. Валовий внутрішній продукт. Національний дохід. Національне багатство | 218 |
| 13.4. Ефективність національної економіки та її показники | 222 |
| 13.5. Тіньова економіка | 226 |
| <i>Практикум</i> | 229 |
| Розділ 14. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЦИКЛИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ | 230 |
| 14.1. Економічний розвиток у часовому вимірі, його форми та показники | 230 |
| 14.2. Економічне зростання: фактори та типи | 233 |
| 14.3. Виробнича функція як інструмент факторного аналізу росту економіки | 238 |
| 14.4. Циклічні коливання економіки, їхня природа та види | 240 |
| <i>Практикум</i> | 246 |
| Розділ 15. БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ | 247 |
| 15.1. Безробіття як макроекономічне явище. Теорії безробіття | 247 |
| 15.2. Види безробіття, його показники та наслідки | 249 |
| 15.3. Інфляція, її види, причини та наслідки | 254 |
| 15.4. Взаємозв'язок безробіття та інфляції | 258 |
| <i>Практикум</i> | 259 |
| Розділ 16. РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ | 261 |
| 16.1. Еволюція наукової думки щодо ролі держави в економіці | 261 |
| 16.2. «Провали» ринку та принципи втручання держави в ринкову економіку | 264 |
| 16.3. Цілі та інструментарій державного регулювання економіки | 267 |
| 16.4. Теорія суспільного вибору | 271 |
| <i>Практикум</i> | 274 |
| Розділ 17. ФІНАНСОВА СИСТЕМА, ПОДАТКИ ТА ДЕРЖАВНИЙ БОРГ | 276 |
| 17.1. Суть та функції фінансів. Фінансова система країни | 276 |
| 17.2. Податки як інструмент регулювання національної економіки | 279 |
| 17.3. Державний бюджет та його дефіцит. Державний борг | 286 |
| <i>Практикум</i> | 292 |
| Розділ 18. КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКА СИСТЕМА | 294 |
| 18.1. Генезис банківської справи. Види банків та небанківські кредитно-фінансові інституції | 294 |
| 18.2. Банківська система. Функції та операції банків | 298 |
| 18.3. Банківський механізм емісії кредитних грошей | 301 |
| 18.4. Політика дешевих і дорогих грошей | 303 |
| <i>Практикум</i> | 306 |
| Розділ 19. РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ СЕРЕД НАСЕЛЕННЯ | 308 |
| 19.1. Принципи розподілу доходів у суспільстві | 308 |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 19.2. Структура та показники доходів населення | 310 |
| 19.3. Проблема нерівності доходів та її показники | 314 |
| 19.4. Соціальна політика держави. Соціальні гарантії | 317 |
| 19.5. Дилема державного регулювання доходів: ефективність чи справедливість? | 321 |
| <i>Практикум</i> | 324 |

Частина четверта.
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Розділ 20. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ | 325 |
| 20.1. Світове господарство як закономірний результат економічного розвитку | 325 |
| 20.2. Основні теорії міжнародної торгівлі | 331 |
| 20.3. Зовнішньоторговельна політика держави: протекціонізм чи вільна торгівля? | 335 |
| 20.4. Міжнародний кредит | 338 |
| 20.5. Міжнародна міграція капіталу та праці | 341 |
| 20.6. Міжнародна економічна інтеграція. | 345 |
| <i>Практикум</i> | 349 |
| Розділ 21. МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ РОЗРАХУНКИ | 351 |
| 21.1. Платіжний баланс країни | 351 |
| 21.2. Валюта та ринок валют. Валютний курс та його роль в економіці. | 353 |
| 21.3. Світові системи валютних курсів | 356 |
| 21.4. Фактори, що визначають валютний курс. Державне валютне регулювання. | 360 |
| <i>Практикум</i> | 363 |
| Розділ 22. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЛЮДСТВА | 365 |
| 22.1. Глобальна соціально-економічна нерівність | 366 |
| 22.2. Глобальна проблема народонаселення | 368 |
| 22.3. Глобальна проблема продовольства та ресурсів. | 370 |
| 22.4. Глобальна екологічна проблема | 372 |
| <i>Практикум</i> | 375 |
| ПІСЛЯМОВА | 376 |
| СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ | 378 |
| РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА | 413 |

Ідеї економістів... — і коли вони мають рацію, і коли помиляються — мають значно більше значення, ніж прийнято думати. Насправді саме вони і правлять світом.

Дж. М. Кейнс¹

ПЕРЕДМОВА

Сучасна економіка — це особлива сфера життєдіяльності людини й суспільства, яка має свої об'єктивні закони і невіршені проблеми; це світ, сповнений загадок і суперечностей, а нерідко й парадоксів. Відтак і наука, яка вивчає поведінку господарюючих суб'єктів на різних рівнях економічної системи (сім'ї, фірми, держави, а тепер уже і світу в цілому), мотиви та фактори прийняття ними рішень, одним людям видається надто складною й недоступною, іншим, яких, певна річ, меншість, навпаки — доволі цікавою та захоплюючою. А є ще й особлива, сповнена мудрості, думка, згідно з якою глибокій економічній науці властива така простота, зрозуміти яку під силу лише небагатьом. З цього випливає той висновок, що людина, котра вирішила зайнятися професійною діяльністю у царині економіки, наприклад, фінансами чи обліком, банківською справою чи економікою підприємства, менеджментом чи опанувати будь-яку іншу сучасну спеціальність (й не лише економічну), повинна спрямувати максимум зусиль на серйозне та систематичне засвоєння тих економічних знань, які пройшли випробування часом, або господарською практикою. Адже, що вищий рівень економічної ерудиції, та ще і підкріпленій навичками і вміннями застосування набутих знань, то вищий рейтинг фахівця, то вище цінуються його послуги на ринку праці, себто більшою стає його винагорода. Це загальновідома істина.

Самою логікою життя, вирішальною роллю економіки у суспільних процесах економічна теорія, передовсім політична економія, висунута у центр усієї системи економічних та суспільних наук, вона у вищій школі має статус обов'язкової дисципліни, незалежно від профілю навчального закладу чи спеціальності. І це також є важливою ознакою цінності економічних знань. У цьому зв'язку варто таки прислухатися до думки хоча б деяких видатних людей.

Наш славетний філософ Г.С. Сковорода ще у XVIII ст. говорив, що «економічна наука — божественна наука», тієї ж думки був письменник М.В. Гоголь: «Наука господарювання — як розмова з Богом». Англійський поет Дж. Байрон якось відверто зізнався: «Якби я міг повернути й прожити заново нерозумно згублені роки, то всі періоди повної свідомості присвятив би не римуванню, а есе на теми політичної економії». А відомий майстер детективного жанру в літературі Ж. Сіменон зауважив: «Я давно передбачав, що настане день, коли політична економія стане на чолі усіх наук». Ну і, нарешті, прислухаємося до слів лауреата Нобелівської премії з економіки, автора, мабуть, найпопулярнішого на Заході підручника з економічної теорії, американця П. Самюелсона: «Люди, котрі ніколи систематично не вивчали економічну теорію, схожі на глухих, які намагаються оцінити звучання оркестру». Звісно, ідеться про тих, хто, не

¹ Кейнс Джон Мейнард (1883-1946) — видатний англійський економіст, державний діяч.

знаючи як слід економіки, намагається повчати інших, підмінюючи істинний стан речей своїм умоглядом.

Прикметно, до речі, що саме економічна наука, єдина з-поміж усіх суспільних наук, світовою науковою спільнотою удостоєна честі представляти своїх кращих представників серед почесних лауреатів Нобелівської премії. А ця відзнака вважається найпрестижнішою для науковців.

Особливого значення набуває вивчення фундаментальних економічних знань для людей, світогляд котрих сформувався за умов колишньої тоталітарної системи чи тільки визріває за теперішніх реалій перехідного суспільства з його численними негараздами та сумнівними цінностями. Усвідомлення масштабності й глибини трансформаційних проблем, відповідне до цього переосмислення кожним свого місця та ролі у суспільній структурі, вироблення мотивацій особистісного розвитку стають визначальними факторами особистого успіху в досягненні життєвих цілей. Без фундаментальної (базової) науки люди приречені вирішувати різноманітні економічні проблеми наосліп, занадто дорогим методом «спроб і помилок».

Пропонований читачеві посібник є послідовним і логічно завершеним викладенням теоретичних основ сучасної економіки, які традиційно прийнято називати політичною економією. Концептуально він базується на нормативній програмі навчальної дисципліни з політичної економії з урахуванням особливостей бачення автором мети і логіки курсу. Окрім вибраного стилю подачі матеріалу, помітною перевагою його є стислий і виважений виклад різних підходів до пізнання явищ і процесів економічного життя, які вписані у скарбницю світової економічної думки представниками різних наукових шкіл, напрямів і течій. Автор також прагнув звільнити навчальний матеріал від надмірної ідеологізації, від застарілих догм, які, на жаль, ще зустрічаються у вітчизняній навчальній літературі.

Основна мета, яку переслідував автор при підготовці цього посібника, — зацікавити читача усвідомити цінність економічного образу мислення і переконати його в тому, що набуття знань і навичок економічного аналізу буде для нього корисним упродовж усього його життя.

Автор свідомий того, що структура посібника не є і в принципі не може бути ідеальною — окремі частини у ньому, на чийсь погляд, можна було б вилучити, а натомість ввести додатковий матеріал стосовно, приміром, специфіки проблем економіки слабозвинених країн тощо. Це — вічна проблема вибору і кожен її вирішує на свій розсуд.

Цю багаторічну працю автор присвячує своїй дружині — Найдич Наталії Миколаївні за неоціненну допомогу при її написанні.

Автор сподівається, що підготовлений ним посібник стане корисним і надійним помічником для широкого кола читачів: студентів, аспірантів, учителів і викладачів економічних дисциплін, усіх, кого цікавлять питання економічного життя суспільства.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА

...Знання політекономії — першооснова вмілого керівництва державою. Наймудріші люди всіх часів присвячували цьому предмету всю велич свого генію, життєвий досвід, пізнання.

Марк Твен¹

1.1. ПРЕДМЕТ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Життя сучасної людини багатоманітне, насичене постійними проблемами, які їй доводиться вирішувати, покладаючись на досвід, наявні знання та інтуїцію. У сутності своїй, процес людської життєдіяльності спрямований на отримання різного роду благ. Без цього життя людини стає неповноцінним або взагалі неможливим. Неможливе саме існування людини без їжі, одягу, взуття, житла, знарядь праці тощо. Більшість життєвих благ люди створюють самі і лише деякі з них знаходять у природі (наприклад, воду, корисні копалини, їстівні дикі плоди та ягоди тощо). Та щоб створити блага, які становлять матеріальні умови людського життя, необхідно обов'язково прикласти відповідні розумові та фізичні зусилля, витратити певні матеріальні ресурси.

Якби людина могла безтурботно задовольнити усі свої потреби, ніколи не виникало б жодної економічної проблеми. Однак таке припущення є надуманим. Насправді ж, реальні можливості людини щодо задоволення усіх її потреб щоразу обмежуються доступними їй ресурсами, а відтак люди змушені у своїх діях повсякчас керуватися міркуваннями господарської раціональності², тобто шукати шлях (спосіб) отримання найбільшої вигоди за найменших витрат. Саме таке раціональне, або економічне, мислення визначає економічну діяльність людей, чи, іншими словами, виявляє суть економічних проблем кожної людини та людської спільноти.

Древні античні мислителі назвали людину *homo sapiens*, себто істотою розумною. Проте ця істота не лише розумна у своїй поведінці, а й соціальна, або суспільна, позаяк живе вона серед людей і притому у постійній взаємодії з людьми³. Співпраця з усіма людьми, яка ґрунтується прямо чи опосередковано на певних виробничих відносинах, дає можливість краще використати здібності й сили кожної людини, її робочий час, а в підсумку сприяє тому, що праця людей стає більш результативнішою, доставляє їм значно більше життєвих благ.

Разом з тим, реальність життя людей така, що вони не тільки взаємодіють у процесі виробництва життєвих благ, а й обмінюються результатами своєї праці, керуючись повсякчас при цьому міркуваннями корисливості, власної вигоди. Цю притаманну людям

¹ Твен Марк (1835-1910) — американський письменник.

² **Раціональний** (від лат. *rationalis* — розумний) — 1) ґрунтується на розумі, мисленні (а не почуттях); 2) організований найбільш розумним способом, доцільний, логічно обґрунтований.

³ Давньогрецькому мислителю Аристотелю належить такий крилатий вислів: «Людина поза суспільством — або бог, або звір».

рису егоїстичного (корисливого) і раціоналістичного мислення та поведінки ґрунтовно описали класики фундаментальної економічної науки, зокрема шотландець Адам Сміт¹, якого сучасні теоретики вважають «батьком» цієї науки. Наукові розвідки економістів-класиків збагатили визначення сутті людини — вона постала як *homo economicus*, істота економічна, тобто як людина розсудлива й корислива.

Звичайно, створена класичною теорією² майже два століття тому абстрактна й універсальна модель (образ) людини була зустрінута багатоголосою критикою. Заперечення критиків і досі спрямовуються в основному проти спрощеності й схематизму в пізнанні природи людини. І вони мають рацію, бо, як стверджують новітні дослідження науковців, люди, й справді, дуже різняться за своїм характером і життєвими цінностями. Та все ж, якщо і можна когось критикувати за шаблонне використання поняття «людини економічної», то звинувачувати класиків у тому, що вони, мовляв, не помітили складної суті реальної людини немає жодних підстав. Це, тим паче, що А. Сміт професійно займався філософією моралі, а інший англійський класик Томас Мальтус³ був ученим богословом і священником. Та й саме життя повсякчас підтверджує ту істину, що кожен із нас чи не в усьому прагне бути раціональним заради максимізації власної вигоди. Такими ми є за своєю природою і намагаємося це враховувати у своїх взаєминах.

Сфера людської діяльності, що пов'язана з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням життєвих благ, називається **економікою**, або **господарством**. Відповідно, вести господарство, або господарювати, — значить займатися питаннями виробництва, розподілу, обміну й споживання благ.

Економіка, або господарська діяльність, — основа всієї життєдіяльності людини й суспільства, адже без продукування життєвих благ будь-які інші сфери людської діяльності (приміром, політика, культура, наука, освіта тощо) були б неможливі. Образно кажучи, економіка не тільки годує й одягає людей, а й створює матеріальні умови для їх заняття мистецтвом, наукою, спортом і т.п.

Ту галузь науки, що вивчає економічну (господарську) діяльність людей, відповідно називають економічною. Щодо назви науки. Первісно економічна наука зародилася під назвою «**економія**», яка появилася з легкої руки давньогрецького мислителя Ксенофонта (IV–III ст. до Різдва Христового). Описуючи організацію господарства у маєтку рабовласника, Ксенофонт обґрунтував суть економії як вчення⁴ і мистецтва ведення домашнього господарства: грецьке «*oikos*» означає дім, господарство, «*nomos*» — учення, закон. Пізніше похідним від словосполучення *oikonomikē* став термін «**економіка**», під яким наразі розуміють: 1) сферу господарської діяльності (реальну економічну дійсність), 2) галузь науки, що займається її пізнанням, 3) навчальну дисципліну (предмет), що викладається у закладах освіти.

Однак економічна наука як система⁵ понять, або, просто кажучи, «розгорнута книга» про господарське життя, історично виникла значно пізніше і під новою назвою — «**політична економія**». Автором цієї промовистої назви економічної науки став французький економіст Антуан Монкретьєн, який у 1615 р. видав твір «Закони суспільного

¹ Сміт Адам (1723-1790) — видатний англійський економіст і філософ, основоположник класичної школи політичної економії.

² **Теорія** (від грецьк. *theōria* — дослідження) — 1) у вузькому значенні — система знань, поглядів, ідей, які в узагальненому виді утворюють певну науку чи її розділ; 2) у широкому значенні — погляди, ідеї, судження з будь-якого питання.

³ Мальтус Томас (1766-1834) — видатний англійський економіст, представник класичної політичної економії.

⁴ **Вчення** — множина тверджень, які формують чи змінюють світогляд людини на навколишній світ.

⁵ **Система** (від грецьк. *systēma* — ціле, що складається з частин) — сукупність багатьох взаємопов'язаних елементів, що складають єдине, упорядковане ціле.

господарства (Трактат політичної економії)». Його термін «політична економія» вказував на те, що предметом економічної науки стає організація управління суспільним господарством, або державне керівництво економікою усієї країни. Така назва теоретичної економічної науки стала традиційною упродовж майже трьох століть.

Подальший розвиток економічної науки услід за змінами в реальному господарському житті суспільства, зумовленими бурхливими процесами індустріалізації виробництва та посилення ролі людського фактору на ринку, призвів до істотного збагачення її предмету, актуалізації проблем господарської поведінки людини, або прийняття нею рішень, як у сфері споживання економічних благ, так і у сфері їх виробництва. За цих обставин політична економія як назва науки стала завузькою для повноти охоплення аналізом нагальних економічних проблем. Першим на це зреагував видатний англійський економіст, фундатор неокласичної економічної науки Альфред Маршалл¹, головна праця якого «Принципи економікс» (1890 р.) стала приводом для заміни назви теоретичної економічної науки (принаймні в англомовних країнах) з політичної економії на **економікс** (від англ. *economics* — економіка, економічна наука). На відмінну від класичної політичної економії, де аналізувалися переважно причинно-наслідкові і генетичні зв'язки явищ та процесів, в економіксі пріоритет відводиться функціональним зв'язкам.

Варто зауважити, що модифікація назви теоретичної економічної науки — «*економія* → *політична економія* → *економікс*» — не стала загальноприйнятною у світі практикою. Це можна пояснити шанобливим ставленням народів до своїх видатних учених, почуттям національної гордості за їхній внесок у скарбницю світової економічної науки. Ось чому, приміром, у Греції заведено найменувати теоретичну економічну науку «економією», у Франції — «політичною економією», у США та Великій Британії — «економікс», а у Німеччині — вченням про національне господарство (ця назва, запропонована німецькими ученими ще у середині XIX ст., сьогодні по-своєму є значущою). В Україні та в інших пострадянських країнах усю теоретичну економічну науку називають «економічною теорією», а її вступну, узагальнену частину — «політичною економією». Зрозуміло, що цей термін зберігся у нас ще з минулих часів і був значною мірою дискредитований політикою колишньої держави, яка унеможливила творчий розвиток економічної теорії. Тепер же політична економія зайняла своє гідне місце в ряду економічних наук.

Сенс кожної науки — пізнавати дійсність, явища й процеси реального життя з тим, аби ці знання надалі люди могли використовувати у своїй практичній діяльності, удосконалювати її, підвищувати її результативність.

Теоретична економічна наука вивчає економічну сферу життєдіяльності людей, пізнає і систематизує знання про явища й процеси об'єктивної економічної дійсності. В царині економічних знань, якими володіє людство, економічна теорія — це, по суті, філософія економіки, яка вивчає й узагальнює здобутки усіх економічних розвідок, усіх відомих економічних шкіл і напрямів. Разом з тим, маючи своїм безпосереднім об'єктом дослідження економіку як одну із сфер життєдіяльності людини і суспільства, наука не може і не повинна штучно відривати економіку від її соціального та природного середовища. Вона вивчає економічне життя людей у широкому соціальному контексті (середовищі), розглядаючи економічну (раціональну) людину як об'єкта і суб'єкта усього спектру соціальних (суспільних) зв'язків і відносин.

Реальна економіка — це складова (підсистема) суспільної і природної систем. Розуміння системного характеру економіки підводить нас до усвідомлення того, що всі

¹ Маршалл Альфред (1842-1924) — англійський економіст, основоположник мікроекономічного аналізу.

явища і процеси економічного життя взаємопов'язані та взаємозалежні. Саме тому, досліджуючи економіку як систему зв'язків і залежностей, економічна теорія спроможна пізнавати економічні закони.

Економічні закони — це найбільш суттєві, стійкі, постійно повторювані об'єктивні зв'язки, причинно-наслідкові залежності між явищами і процесами економічного життя суспільства.

Відкрити економічний закон — значить знайти характерний (типовий) зв'язок, внутрішню залежність між явищами чи процесами економіки, який визначає напрям, або логіку, їхніх змін. У цьому, зауважимо собі, особлива цінність політекономії як науки. Адже вона може відкривати економічні закони і передавати ці знання людям, робити їх мудрішими й сильнішими, коли вони у своїй діяльності спиратимуться на дію цих законів. «Знання — це сила» — влучно зауважив колись англійський філософ Фр. Бекон¹.

Економічні закони, як і закони природи (фізичні, біологічні, фізіологічні), *мають об'єктивний характер*, тобто люди цих законів не вибирають, але мусять їх визнавати й підкорятися їм. Однак, на протигагу законам природи, які є вічними, економічні закони *проявляються виключно через господарську діяльність людей і поза нею не існують*. Вони є регуляторами економічної поведінки людей та інститутів², задаючи критерії раціональності та ефективності їхніх економічних рішень і дій. Зі зміною умов господарювання, а, відповідно, форм економічної діяльності і цілих суспільно-економічних систем, об'єктивно змінюються й економічні закони.

Об'єктивні закони економіки *визначають лише найбільш вірогідний зв'язок*, тобто вказують на те, що повинно бути чи скоріш за все станеться за тих чи інших конкретних обставин. Таку специфіку економічним законам задає сама економіка як складний, багатоваріантний процес, у якому людському інтелекту важко (якщо інколи взагалі можливо) врахувати дію усіх чинників.

В економічних процесах надзвичайно велика роль суб'єктивного, або людського, чинника. Кожна людина, хоч і керується зазвичай принципом раціональності, порівнюючи очікувані вигоди та витрати, утім, нерідко поступає ірраціонально, довірившись у прийнятті складних і відповідальних рішень підсвідомості чи неконтрольованим емоціям. За таких обставин теоретично вивести якісь універсальні взаємозв'язки неможливо. Це означає, що дія економічних законів проявляється не прямо, а лише як тенденція³ економічного розвитку. У цьому зв'язку, економісти-теоретики дуже обережно ставляться і рідко вживають такий відповідальний, строго науковий термін, як закон, стараючись замінити його більш нейтральним поняттям «принцип».

Таким чином, знання економічних законів дає нам змогу визначати тенденції розвитку економіки та оцінювати їх характер, прогнозувати певні події та приймати відповідні рішення. Вочевидь, це цікаво знати не тільки науковцям, а й конче потрібно політикам, підприємцям, менеджерам, фахівцям з економіки та інших професій. Уміле використання таких знань вигідне для всіх і кожного.

В економічній літературі зустрічається чимало визначень предмета економічної теорії. Це пов'язано в першу чергу з особливостями історичного процесу розвитку цієї науки, намаганням дослідників якомога об'єктивніше відобразити реалії економічного життя, знайти адекватні відповіді на гострі соціально-політичні проблеми, що виникали

¹ Бекон Френсіс (1561-1626) — англійський філософ.

² **Інститут** (від лат. *institutum* — встановлення, установа) — 1) соціальний інститут — певна форма організації, регулювання, упорядкування суспільного життя; діяльності і поведінки людей; 2) сукупність формальних і неформальних обмежень людської поведінки; 3) спеціалізовані заклади (освітні, наукові тощо).

³ **Тенденція** (він лат. *tendere* — спрямовуватися) — загальний напрямок розвитку якого-небудь явища, який під впливом тих чи інших факторів може з часом змінитися.

на певному етапі розвитку суспільства. Разом з тим, кожне з таких визначень, особливо в навчальній літературі, відбиває, безумовно, світоглядну позицію автора, рівень його ерудиції, прихильність до тих чи інших відомих йому ідей і концепцій¹, а, можливо, і його особисті інтереси. Тому не варто абсолютизувати чию б то не було думку з приводу тлумачення предмету економічної теорії, тим паче, що економічна теорія сьогодні представлена системою відносно самостійних наук, у кожній з яких свій предмет (аспект) вивчення економіки. Виходячи з цих міркувань, сформулюємо власне розуміння предмета економічної теорії.

Економічна теорія — це фундаментальна економічна наука, яка досліджує економічний устрій суспільства; відкриває об'єктивні закони, що управляють виробництвом, розподілом, обміном і споживанням життєвих благ; аналізує господарську поведінку людини, обумовлену невідповідністю між усезростаючими потребами та повсякчас обмеженими ресурсами, або, іншими словами, спрямовану на забезпечення ефективного використання обмежених виробничих ресурсів.

Якщо бути гранично лаконічним, то, з нашого погляду, предмет економічної теорії фокусується навколо проблематики багатства. Глибинною сутністю господарської діяльності людини та суспільства завжди було і є виробництво багатства, або умов людського життя. Традиційно таке багатство розглядалось як економічне, тобто створене людьми із предметів і сил природи. Однак сучасні масштаби індустріального виробництва і досягнутий рівень матеріального достатку, з одного боку, та значне загострення проблем відтворення природних ресурсів і довкілля, поширення загроз фізичному і психічному здоров'ю людини, з другого, — усе більше привертають увагу дослідників, у тому числі й економістів, до багатства соціального, гуманістичного. Акцент дедалі більше зміщується вже на саму *людину як особистість*, яка постає як визначальний елемент національного багатства, найбільша цінність. Отож і суспільне виробництво все виразніше набуває рис процесу, що створює власне людину, формує її як усебічно розвинену особистість. Так само усе більшої актуальності набуває проблема зміни традиційних підходів у сфері споживання, відвернення людини від ролі бездумного споживача матеріальних благ, усвідомлення нею вищих, нематеріальних цінностей свого буття. Усе зазначене вище підводить нас до висновку, що проблематика багатства ще далеко не вичерпана як концентроване вираження предмету політичної економії, а відтак роль останньої у формуванні суспільної свідомості набуває особливої значущості.

1.2. ФУНКЦІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ.

ЕКОНОМІЧНА НАУКА ТА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

Сучасна економічна наука досягла такого рівня розвитку, що в змозі вивчати економічне життя суспільства у різних його аспектах (площинах). У ході свого розвитку вона настільки збагатилася, що нині представлена цілою системою економічних наук, у якій виділяються дві великі складові: 1) теоретична економічна наука та 2) конкретні, або прикладні, економічні науки. Теоретична економічна наука вивчає економічне життя суспільства на різних рівнях, а тому в навчальному процесі вона представлена відповідними, відносно самостійними розділами (частинами), такими як: еко-

¹ **Концепція** (від лат. *conceptio* — розуміння) — 1) система поглядів на будь-що; 2) основна думка, ключова ідея того чи іншого твору, наукової праці тощо.

номічна теорія (політична економія), мікроекономіка, макроекономіка, мезоекономіка та мегаекономіка (рис. 1.1).

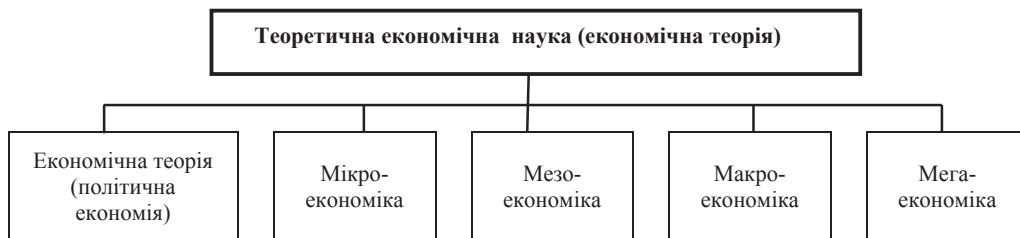


Рис. 1.1. Структура теоретичної економічної науки

Економічна теорія (політична економія) — це загальна економічна теорія, яка на основі системного і глибинного дослідження явищ і процесів суспільного економічного життя обґрунтовує сутність і розкриває зміст (повноту форм проявів) економічних термінів, пізнає об'єктивні закони, які управляють виробництвом, розподілом, обміном і споживанням життєвих благ, вивчає основи господарського мислення і поведінки людини. По своїй суті, це філософія економіки.

Мікроекономіка (від грецьк. *mikros* — малий) — це галузь економічної науки, що досліджує закономірності¹ поведінки та способи прийняття рішень окремими господарючими суб'єктами (домогосподарствами і фірмами) у ролі споживачів і виробників, покупців і продавців, а також функціонування різних типів ринкових структур. Вона оперує такими поняттями, як попит, пропозиція, корисність, ціна, заробітна плата, прибуток, конкуренція тощо.

Мезоекономіка (від грецьк. *mesos* — середній) — це галузь науки, що вивчає проблеми функціонування і розвитку ринків (наприклад, ринку праці, ринку зерна), регіонів, галузей, міжгалузевих комплексів у національній економіці (агропромислового, паливно-енергетичного, вільних економічних зон тощо).

Макроекономіка (від грецьк. *makros* — великий) — це галузь економічної науки, що вивчає економіку країни в цілому, піднімаючи такі життєво важливі для суспільства проблеми, як зростання і циклічні коливання економіки, зайнятість і безробіття, загальний рівень цін і рівень життя населення, валютний курс національної грошової одиниці тощо. У макроекономічному аналізі усі економічні суб'єкти постають лише в укрупненому (агрегатному) виді: приватний сектор, державний сектор, сектор домогосподарств і закордон.

Мегаекономіка (від грецьк. *tegas* — великий), або **міжнародна (глобальна) економіка**, — це галузь науки, що вивчає закономірності функціонування світової економіки як результату взаємодії усіх національних господарств.

Усі названі вище наукові підходи до пізнання економіки тісно взаємопов'язані і доповнюють один одного. Інколи навіть важко провести чітке розмежування між ними. Це свідчить про те, що економіка функціонує й розвивається як певна цілісність, як динамічна система, розумово досягнути яку стає дедалі важче, а тому потрібні зусилля багатьох науковців.

¹ **Закономірність** — це стійкий у часі, визначений об'єктивними законами напрямком розвитку явищ і процесів суспільного життя.

Окрім суто теоретичних, існує система конкретних, або прикладних, економічних наук (рис. 1.2).

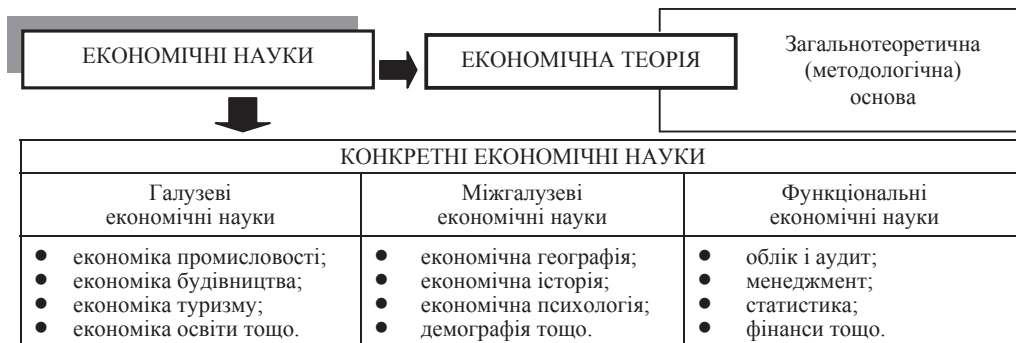


Рис. 1.2. Система економічних наук

У системі економічних наук **економічна теорія виконує певні функції**, основні з яких:

- пізнавальна;
- методологічна;
- практична;
- прогностична;
- освітньо-виховна.

Пізнавальна, або евристична, цінність економічної теорії як науки полягає у тому, що вона вчить нас аналізувати явища і процеси економічного життя, встановлювати взаємозв'язки між ними, визначати роль та місце різних економічних суб'єктів в цілісній господарській системі. Без цього наші знання б обмежувались простим нагромадженням фактів і не виходили за вузькі рамки буденної свідомості. З названою функцією тісно пов'язані й інші.

Якщо економічна теорія вивчає економічні основи життєдіяльності людини і суспільства, обґрунтовує ключові поняття і принципи, то конкретні економічні науки досліджують те, як саме ці основи й принципи проявляються в конкретних областях економіки. Спираючись на базисні поняття й закони (принципи), виявлені та обґрунтовані економічною теорією, прикладні економічні науки розробляють систему методів і форм їх практичного використання. Така залежність є ознакою того, що в системі наук про економіку економічна теорія слугує **методологічною основою** (*теоретичним опертям*).

Водночас, зі свого боку, економічна теорія враховує досягнення конкретних економічних наук, а також інших суспільних наук, зокрема, психології, соціології, історії, філософії, права. Осмислюючи здобутки, наприклад, новітньої науки соціології, економісти спромоглися розробити методичний інструментарій для оцінювання рівнів інфляції, зайнятості тощо; так само правнича наука (юриспруденція) дала поштовх для конкретизації економіко-теоретичних розвідок, зокрема, відносин власності.

Практична функція, або, як її ще називають, прагматична, чи прикладна, полягає у тому, що теоретико-економічні знання дають змогу розробляти конкретні форми, принципи і методи раціонального господарювання, складати наукові прогнози (передбачення) розвитку тих чи інших процесів в економіці, а також створювати соціально-економічні програми для здійснення ефективної політики держави.

Прогностична функція економічної теорії означає, що глибоке розуміння сутності явищ і процесів, законів розвитку економіки відкриває можливості передбачення перспектив соціально-економічного розвитку суспільства, вирішення чи лише поглиблення корінних проблем економічного життя.

Освітньо-виховна функція економічної теорії проявляється у тому, що вона дає не лише наукові знання, а й через них формує світогляд людини, сприяє виробленню економічного мислення і культури. Економічні знання дають нам змогу почуватися впевнено, самостійно приймати оптимальні¹ господарські рішення у різних життєвих ситуаціях (наприклад, при придбанні товарів і послуг, розміщенні своїх грошових заощаджень, виборі професії тощо).

При уважному ознайомленні з будь-якою економічною теорією можна помітити присутність у ній двох суджень: позитивного й нормативного.

Позитивне судження у працях і висловлюваннях економістів-теоретиків міститься в описуванні економічної дійсності у тому вигляді, в якому вона існує, або як вона представляється досліднику. Позитивний погляд на економічне життя — це спроба зрозуміти його, дати наукове пояснення принципам функціонування й розвитку. Як глибокий аналітик економіст оперує поняттями «істинний — хибний», а не «гарний — поганий», він з'ясовує те, що «може бути», а не те, що «має бути». **Нормативне судження** представлене міркуваннями і висновками науковця про те, якою він хотів би бачити економічну реальність. Такі оцінні судження або нормативні твердження зазвичай виникають на рівні обґрунтування економічної політики. Нерозривність цих двох аспектів теоретико-економічного мислення є проявом єдності функцій економічної теорії.

Якщо в плані позитивного (аналітичного) погляду на життя економісти намагаються бути більш-менш об'єктивними, то, висуваючи рекомендації щодо поліпшення стану економіки, вжиття конкретних заходів уряду, вони відчутно демонструють особисту залежність від етичних цінностей, ідеологічних переконань, політичних амбіцій, рівня культури тощо. Тому кожному, хто приступає до вивчення економічної теорії, варто пам'ятати про наявність позитивного й нормативного аспектів у судженнях економістів-науковців, усвідомлювати те, що економістам-теоретикам у пошуках істини також властиво помилятися, чи, просто кажучи, бути звичайними людьми.

Будь-яка наука — це форма (спосіб) відображення об'єктивної реальності у свідомості людей, а тому вельми значущою стає та обставина, наскільки (у якій мірі) ті чи інші науковці здатні об'єктивно, тобто неупереджено, вивчити й відобразити у своїй теорії реальність. Досягти цього на практиці їм украй важко: людська свідомість схильна видавати бажане за дійсне. Відтак усі суспільні (соціальні) науки стикаються з проблемою ідеологізації. Про що йдеться?

Кожна людина природно належить до певної соціальної групи, у якій є свої інтереси і своя ідеологія². Звідси неминучі зіткнення поглядів, ідеологічні дискусії та пошук компромісних політичних рішень. Тому економісти-теоретики, як і інші суспільствознавці, можуть виявитися на боці тієї чи іншої ідеології, тобто в полоні певних ідей, і тоді їхні оцінки й висновки набувають певної тенденційності, або упередженості, відхилення від об'єктивної реальності. Саме через це, за словами видатного вченого-економіста Й. Шумпетера³, «усяка наука ідеологічна від самого свого початку, адже

¹ **Оптимальний** (від лат. *optimus* — найкращий) — найліпший із множини можливих, найбільш сприятливий.

² **Ідеологія** (від грецьк. *idea* — поняття, уявлення + *logos* — слово, вчення) — система ідей і поглядів певної соціальної групи, політичної партії, організації тощо, у яких виражається їх ставлення до дійсності та інтереси.

³ Шумпетер Йозеф (1883-1950) — американський економіст австрійського походження, творець еволюційної теорії економічного розвитку.

вона починається з «бачення», тобто «переданалітичного акту пізнання, який подає матеріал для аналізу». Навіть коли учений тільки відбирає для аналізу ті чи інші факти з маси доступних, він уже займає певну світоглядну позицію. Через це провести абсолютно чітку межу між позитивним і нормативним у його судженнях неможливо. Ось чому, зауважив відомий шведський економіст Г. Мюрдаль¹, «неупереджена суспільна наука ніколи не існувала і логічно існувати не може».

Коли учений прагне будь-що піднятися над різними ідеологіями і бути об'єктивним, тоді його теорія відзначатиметься мінімальною (стриманою) ідеологізацією. Якщо ж він стає на шлях свідомого захисту інтересів певної соціальної групи, то його теорія буде оцінена критиками як необ'єктивна, заідеологізована, апологетична. У цьому зв'язку той таки Й. Шумпетер пропонував розрізнити умисну «свідому апологетику» та неумисний «ідеологічно обумовлений аналіз».

Економічна теорія виникла не сама по собі, лише заради цікавості дослідників. Вона завжди мала й має сенс як наукове підґрунтя для розроблення ефективної економічної політики керівництва країни.

Ефективна економічна політика — це система дієвих заходів держави у сфері економіки, що відображає інтереси усього суспільства та спрямована на забезпечення зростання і конкурентоспроможності національної економіки, піднесення загального добробуту.

Запорукою вироблення ефективної економічної політики уряду є опора на економічну теорію, на відкриті нею економічні закони, усвідомлення яких дозволяє правильно сформулювати цілі, визначити пріоритети та завдання уряду в економічній і соціальній сферах, реалістично оцінити його стратегію й тактику дій. Виявляється, в економічній політиці також існує конфлікт цілей, який майже унеможливорює одночасне досягнення усіх бажаних цілей (наприклад, доводиться вибирати між скороченням безробіття в країні та приборканням інфляції, між збільшенням споживчих витрат населення у поточний період та можливостями збільшення інвестицій у майбутній добробут тощо). Тому, зважаючи на те, що найглибшою суттю економічних рішень усіх суб'єктів є проблема вибору найкращого способу використання обмежених ресурсів, економічна теорія прагне стати надійною помічницею у цьому виборі.

1.3. МЕТОДИ ПІЗНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ЯВИЩ І ПРОЦЕСІВ

Успішне пізнання явищ і процесів господарського життя можливе за умови використання певних методів, або прийомів. Визначальну роль у виборі методу відіграє, звичайно, предмет дослідження: вирішення питання «що вивчати?» передує відповіді на питання «як вивчати?». Утім, застосування методу також сприяє розвитку предмета. Серед застосовуваних економістами методів дослідження є як загальнонаукові, так і специфічні для економічної теорії (рис. 1.3).

Економічна теорія ґрунтується на фактах. Тому найпершим методом вивчення господарського життя є **спостереження і збір фактів**. Потрібно спочатку поставити перед собою чітку мету (завдання), яка спрямує увагу на сприйняття явищ і процесів у їх реальному вигляді, на виявлення того, наскільки вони є характерними (поширеними, типовими) для економіки в цілому чи окремих її частин, для якого періоду. Фактами слугують статистичні дані, дані бухгалтерського обліку, результати опитувань, візуальні спостереження тощо. Зібравши достатню кількість фактів і систематизувавши їх, далі приступають до їх обробки з допомогою наукових методів, зокрема, аналізу й синтезу.

¹ Мюрдаль Гуннар (1898-1987) — шведський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1974 р.

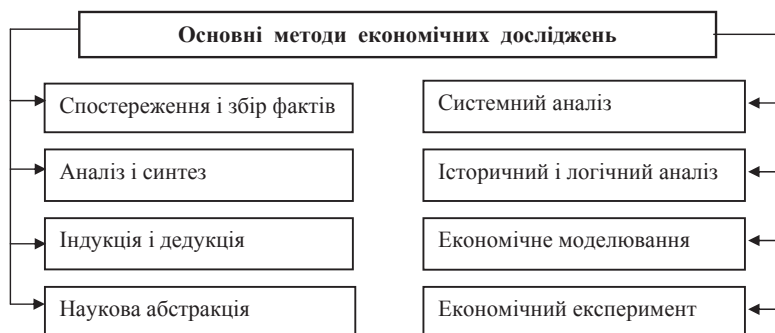


Рис. 1.3. Методи економічних досліджень

Методи аналізу й синтезу взаємопов'язані, бо вони передбачають вивчення того чи іншого об'єкта спочатку по частинах — це *аналіз* (від грецьк. *analysis* — розчленування), а потім у цілому — *синтез* (від грецьк. *synthesis* — поєднання). Наприклад, проаналізувавши фактори впливу на величину споживчого попиту, можна визначити очікувані тенденції зміни попиту найближчим часом.

Методи індукції й дедукції також тісно взаємопов'язані. *Індукція* (від лат. *in* — в, *inductio* — виведення) — це логічне узагальнення, або рух думки від окремих фактів до загального висновку. Таким логічним прийомом, систематизувавши й проаналізувавши зібрані факти, виводять економічні категорії, формулюють закони й розлогі теорії. *Дедукція* (від лат. *de* — назад, *deductio* — виведення) — це зворотний шлях мислення, коли думка рухається від загального положення (засвоєної категорії, закону, теорії) до конкретних висновків.

Користуючись методом індукції, дослідники вдаються до наукових абстрагувань. **Метод наукової абстракції** — це спосіб поглибленого вивчення явищ і процесів економічного життя, за допомогою якого виокремлюють їх основні, найсуттєвіші риси чи властивості, відкинувши (абстрагувавшись) від інших, другорядних у даний момент аналізу. До речі, пересічні люди повсякчас мимоволі використовують різні абстракції (узагальнені поняття), не задумуючись над цим: наприклад, говорячи про сім'ю, кохання, чесність, життя, державу, закон тощо. Науковці ж, свідомо користуючись методом абстрагування, визначають сутність (головне у змісті) конкретного явища. Кожен економічний термін чи навіть теорія — абстрактні, бо дають спрощений образ реальної дійсності. А, втім, саме тому вони і практичні. **Економічний термін (категорія)** — це абстрактне наукове поняття, яке в узагальненому вигляді виражає найбільш суттєві (типові) властивості економічних явищ і процесів.

Економісти, як і усі науковці, послуговуються також таким принципом пізнання істини як гіпотеза. **Гіпотеза** (від грецьк. *hipothesis* — припущення) — це припущення, яке висувається для пояснення того чи іншого явища, але потребує ще перевірки життєвим досвідом (практикою) та логічного обґрунтування. У разі, якщо гіпотезу не вдалося довести, її спростовують, тобто вважають хибним твердженням. Доведена гіпотеза стає науковим знанням.

Системний аналіз — це науковий підхід, за якого явище чи процес розглядаються як цілісна («жива») система, що складається із певних взаємопов'язаних елементів, і впливає на результативність економіки в цілому.

Історичний і логічний аналізи також ефективні у єдності. Серйозний економіст не може обмежуватися констатацією історичного фактажу. Знання історії корисне для

нього тим, щоб узагальнити фактаж, давши йому оцінку в цілому. Наприклад, знаючи перебіг та особливості соціально-економічного життя у колишніх соціалістичних країнах, зокрема в Україні, логічно приходиш до висновку про неефективність їх економічної системи та неминучість її краху.

В економічній науці активно використовується метод моделювання. **Економічне моделювання** (від лат. *modulus* — зразок) — це вивчення реальних явищ і процесів шляхом їх представлення у спрощеному вигляді. З цього погляду кожна економічна теорія і закон є також певним уявним образом, або абстрактною моделлю, що допомагає зрозуміти економіку. Водночас економісти часто послуговуються формалізованими моделями (математичними формулами і рівняннями, графіками, таблицями), які дають змогу виявити особливості функціонування реального економічного об'єкта та передбачити його поведінку зі зміною тих чи інших параметрів.

Слід зауважити, що економічне життя надзвичайно складне й мінливе за своїми зв'язками та залежностями. Саме тому, аби розібратися у ньому, доводиться часто вводити логічні умовності, або припущення, які дещо спрощують реальну картину життя. Такі припущення, або, як кажуть математики, «за інших рівних умов», і дають змогу застосовувати певні моделі як спрощений опис явищ і процесів дійсності. Тому з економічними моделями слід поводитися вельми обережно, не принижуючи, але і не перебільшуючи їхнього значення.

Економічний експеримент передбачає проведення штучного наукового дослідження, коли його об'єкт ставиться у спеціально створені й контрольовані умови. Експериментом вважається, зокрема, створення вільних, або спеціальних, економічних зон, тобто надання певним територіям виключних умов господарювання з тим, аби в разі успіху поширити цей досвід на всю економіку країни. Експерименти більш широко практикують самі суб'єкти господарювання, зокрема, провідні фірми, наприклад стосовно запуску нової моделі виробу, введення нової форми організації і оплати праці. Відомими експериментаторами в економіці були такі знаменитості, як Роберт Оуен, П'єр-Жорж Прудон і Карл Маркс (XIX ст.), Фредерік Тейлор і Генрі Форд (XX ст.).

Однак, на протигагу природничим і технічним наукам (наприклад, хімії, біології), які тільки й можуть розвиватися завдяки експериментам, у політико - економічній науці доводиться не експериментувати над реальним життям людей, а застосовувати моделі (образи), з якими можна проводити лише уявні експерименти і перевіряти свої гіпотези. Ще раз зауважимо: моделювання (і, отже, відповідні спрощення, абстракції) поширене й в інших науках, але в політичній економії вмиле застосування логічних прийомів, абстрактного мислення є ознакою професіоналізму науковців і особливої цінності цієї науки. Дж.М. Кейнс тут сказав би так: «Економічна теорія не є набором уже готових рекомендацій, які можна застосувати безпосередньо в господарській практиці. Вона є радше методом, ніж ученням, інтелектуальним інструментом, технікою мислення, допомагаючи тому, хто володіє нею, приходити до правильних висновків».

1.4. ЗАРОДЖЕННЯ, ОСНОВНІ ЕТАПИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

Економічна думка зародилася ще в глибокій давнині, пройшла тривалий і складний шлях становлення та розвитку. Спочатку економічні знання формувалися як окремі, розрізнені ідеї, поверхові уявлення. Найбільш помітний слід у розвитку еконо-

мічної думки Стародавнього світу залишили давньогрецькі мислителі Ксенофонт, Платон та Аристотель (I тисячоліття до Р.Х.). Вони описували головним чином натуральні форми багатства, а також досліджували проблеми примноження майна і грошей. Однак «великі греки» так і залишилися дітьми свого часу — їхній світогляд не дозволив їм вийти за межі рабовласницького суспільства. Поділ людей на вільних і рабів тодішнім мислителям видавався цілком природним і вічним.

Початок виникнення власне економічної науки як *цілісної системи знань про економічне життя суспільства* прийшовся лише на XVI-XVII ст., коли ринкове господарство стало набувати рис панівної форми господарювання. Затим у розвитку науки виокремилися окремі напрями, течії і школи. (рис. 1.4).

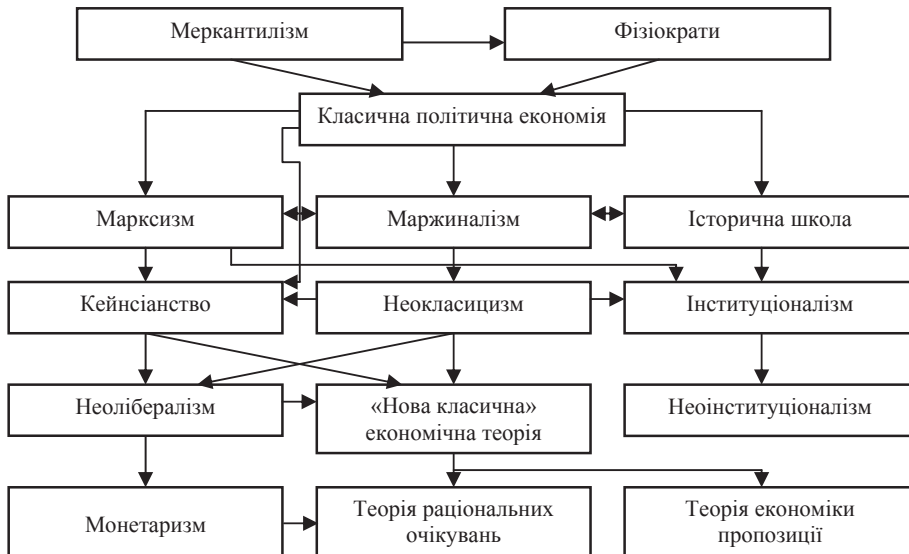


Рис. 1.4. Основні етапи та напрями розвитку економічної науки («дерево науки»)

Меркантилізм. Він став першою економічною школою. Теорія меркантилізму (від італ. *merkante* — торговець) виникла і панувала за умов розкладу феодального суспільства (XVI-XVII ст.), коли активізувалися процеси так званого первісного нагромадження капіталу, головним чином грошового. Ця теорія орієнтувалася на вирішення нагальних практичних проблем і вироблення раціональної економічної політики держави. Ідеї меркантилістів зводилися до трьох основних: 1) суспільним багатством є виключно гроші (золото, срібло); 2) його головним джерелом є зовнішня торгівля; 3) держава покликана активно втручатися в економіку, проводити політику протекціонізму (захисту національних економічних інтересів), допомагаючи таким чином збагаченню країни. Найбільш відомі представники меркантилістичної теорії: англійці Т. Манн і Д. Юм, французи А. Монкретьєн і Ж.-Б. Кольбер.

Фізіократи. В XVIII столітті у Франції склалася наукова школа фізіократів (від грецьк. *physis* — природа, *kratos* — влада). Наукові заслуги фізіократів: 1) спростували вчення меркантилізму як поверхове; 2) основний акцент дослідження перенесли на виробництво як джерело матеріального багатства суспільства; 3) висунули ідею про при-

родний економічний порядок, який забезпечується об'єктивними економічними законами; 4) створили першу макроекономічну модель кругообігу продуктів і доходів (відтворення сумарного продукту нації). Головна обмеженість вчення фізіократів — у звуженні сфери продукування суспільного багатства до сільського господарства, землеробства. Найбільші представники фізіократії: Ф. Кене, А. Тюрго, В. Мірабо.

Класична політична економія. Сформувалася з XVII і панувала до середини XIX ст. Поява класичної школи пов'язана з розвитком мануфактурного та промислового виробництва, з утвердженням ринкової економічної системи як панівної.

Згідно з поглядами економістів-класиків, головним джерелом суспільного багатства (крім, звичайно, природи) є людська праця, умовами зростання продуктивності виробництва є свобода людей та поділ праці (спеціалізація працівників), а його рушійними силами — приватновласницький інтерес (прагнення до збагачення) та ринкова конкуренція («невидима рука»), яка змушує підприємців, окрім власного збагачення, мимоволі діяти і в руслі підвищення добробуту усієї нації. Таким чином ринкова економіка здатна сама себе регулювати, і держава, вважали на той час класики, не повинна втручатися у господарське життя країни, її завдання — підтримувати порядок у суспільстві, здійснювати правосуддя й захист від зовнішніх ворогів, утримувати необхідні громадські заклади (школи, міські вулиці, шляхи тощо).

Найяскравішими представниками класичної політичної економії були: А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль, Ж.-Б. Сей і Т. Мальтус. Знаменита економічна праця А. Сміта — основоположника нашої науки, — «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.)

Марксизм. Це економічне вчення виникло за умов піднесення робітничого руху в країнах Західної Європи у 30-40-х рр. XIX ст., яке було спричинене негативними наслідками ранньої стадії індустріалізації виробництва (значним подовженням робочого дня, безробіттям, низькою платнею, виробничим травматизмом). Економічна теорія Карла Маркса¹ — це альтернатива класичній політекономії, це відверто класове вчення, теорія революційної² боротьби робітників за визволення з-під гніту капіталу (приватної власності). Основна праця Маркса «Капітал», за висловом його соратника Ф. Енгельса, є «Біблією робітничого класу» (перший том вийшов у світ 1867 р.).

Марксистська політична економія ґрунтується на таких положеннях: 1) із теорії трудової вартості англійських класиків логічним способом виведена теорія додаткової вартості, що розкриває «таємницю експлуатації найманої праці капіталом» — привласнення кожним капіталістом неоплаченої частини вартості створеного робітниками продукту; 2) зроблено висновок про неминучість загибелі капіталістичної системи, оскільки у ній закладені антагоністичні суперечності: становище робітників буде невпинно погіршуватися через низьку платню, що спричинює зниження купівельної спроможності населення, а відтак, наближення криз перевиробництва і соціального вибуху; 3) прогнозується майбутнє, коли основні засоби виробництва будуть націоналізовані і на цій основі зорганізується безринкове планове колективне господарство (комунізм); у такому суспільстві люди житимуть за принципом «від кожного за здібностями, кожному за потребами».

Наприкінці XIX ст. у стані марксистів стався ідейний розкол на затятих послідовників вчення Маркса та його поміркованих критиків. У лоні перших найпомітніші дві ліворадикальні доктрини: *ленінізм* у Росії (XX ст.) та *маоїзм* у Китаї (50-70-ті рр. XX ст.).

¹ Маркс Карл (1818 — 1883) — німецький економіст, філософ, політичний діяч.

² **Революція** (від лат. *revolutio* — переворот, поворот) — 1) докорінний переворот у будь-якій сфері, що означає перехід до якісно нового стану; 2) примусовий переворот усього життя суспільства і перехід до нового ладу.

На ґрунті переосмислення марксизму під впливом нових реалій економічного і соціально-політичного життя країн Заходу зародилися течії *соціал-реформізму* (кін. XIX — XX ст.) та *радикальна політекономія* (50-70-ті рр. XX ст.).

У колишньому СРСР марксистське економічне вчення як марксистсько-ленінське було перетворено в державну ідеологію. За іронією долі, Маркс, який критично переосмислив усі існуючі до нього економічні теорії й рішуче відкидав будь-які догми, був у радянські часи відмежований від усякої критики, а його теорія, позбавлена творчого розвитку, звелася до догми на кшталт релігії. Самоізоляція марксизму його ж ревнивими захисниками призвела це вчення до глибокої кризи.

Історична школа в економічній науці склалася в Німеччині в середині XIX ст. Піддавши критиці класичне, а згодом і марксистське, вчення, ця генерація науковців заперечувала існування загальних закономірностей економічного розвитку й акцентувала увагу на його національній специфіці, тобто вирішального значення надала особливостям умов господарського розвитку конкретної країни. «Стара історична школа» (Ф. Ліст, В. Рошер, К. Кніс) вважала предметом економічної науки вивчення історії національного господарства і, зважаючи на тодішню економічну відсталість Німеччини, обґрунтувала необхідність протекціоністської (захисної) політики держави. «Нова історична школа», що виникла пізніше (Г. Шмоллер, Л. Бренано, К. Бюхер, В. Зомбарт), наголошувала на значущості для розвитку економіки соціальних інститутів, особливо правового та етичного регулювання з боку держави і профспілок.

Маржиналізм. Це новий напрям в економічній науці, що виник у другій половині XIX ст. і знаменував собою «маржиналістську революцію». Він розвинувся у ході гострої ідейної боротьби з марксизмом як продовження класичних традицій. Цей, по суті, неокласичний напрям економічної науки був представлений чотирма школами: математичною, австрійською, кембриджською та американською.

Загальні основи маржиналістської (неокласичної) економічної теорії: 1) свідомий відхід від класово-політичних оцінок економічних процесів і зосередження уваги на «чистій економіці», тобто на вивченні функціональних зв'язків і залежностей на мікрорівні ринкової системи; 2) основне завдання науки вбачається у пошуку ефективних економічних рішень, виходячи з обмеженості виробничих ресурсів; 3) основним стає кількісний аналіз, що здійснюється за методом маржиналізму (від франц. *marginal* — межа, грань), тобто використання граничних (max чи min) величин, отримуваних у результаті послідовних змін взаємозалежних явищ; 4) вирішального значення набувають суб'єктивно-психологічні оцінки й мотиви поведінки «економічної людини», котра керується принципами раціональності й корисності.

У когорті найвидатніших представників маржиналізму виділяють німця Г. Госсена, австрійців К. Менгера, Ф. Візера і Є. Бем-Баверка, англійців А. Маршалла і В. Джевонса, француза Л. Вальраса, американця Дж.Б. Кларка. Помітний внесок у світову економічну науку з погляду маржиналістських розвідок внесли також українські економісти Михайло Туган-Барановський і Євген Слуцький, які є найбільш знаними економістами-теоретиками України за всю її минувшу історію.

Маржиналістський напрям досліджень заклав основи мікроекономічного аналізу як нової галузі економічної теорії. Фундатором цього аналізу став вище згаданий Альфред Маршалл, його головна праця — «Принципи економікс» (1890 р.).

Неокласицизм. Неокласична економічна теорія — наступниця класичної політичної економії, що виникла на основі концепції маржиналізму і панувала в науці до 30-х рр. XX ст. Здійснюючи мікроекономічний аналіз, неокласики дослідили закономірності оптимального режиму господарювання економічних суб'єктів за умов вільної конкурен-

ції, модифікацію їхньої поведінки за умов монополізації ринку, розробили теорію ринкової рівноваги з використанням математичного інструментарію. Неокласична теорія економіки перетворилася фактично у прагматичну науку про раціональне господарювання. Серед найбільш цитованих економістів-неокласиків бачимо англійців А. Маршалла, А. Пігу, Ф. Еджуорта, італійця В. Парето, американця І. Фішера та ін.

Інституціоналізм. Цей науковий напрям виник на початку ХХ ст. у США як гостра реакція на поширення неокласичної теорії, котра обмежилася дослідженнями «чистої економіки» й відвернулася від гострих соціальних проблем. Полеміка між інституціоналістами й неокласиками щодо науковості їхніх підходів не вшухає й досі. Інституціоналісти (від лат. *institutio* — звичай, настанова) стали наступниками німецької історичної школи. Вони значно розширили предмет економічної теорії, вивчаючи суспільство як сукупність економічних та позаекономічних інституцій, що перебувають у взаємозв'язку, взаємодії та розв'язку. Провідним поняттям цих науковців є «інституція» («інститут»), під якою розуміються звичаї, традиції, норми, правила та механізми, що забезпечують їх виконання. Інституції, стверджують вони, є тими формальними і неформальними обмеженнями людської поведінки, що обумовлюють тип суспільної економічної системи. Цей напрям досліджень представлений різними течіями й теоріями, зокрема, теоріями «демократизації капіталу», «людського капіталу», «управлінської революції», «індустріального» і «постіндустріального суспільства», «суспільного вибору». Серед найвидатніших представників інституціоналізму Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж.К. Гелбрейт, Е. Тоффлер та ін. Наприкінці ХХ ст. популярності набули теорії **неоінституціоналізму**, предметом уваги яких стали, зокрема, права власності і трансакційні витрати (Р. Коуз, Д. Норт та ін.).

Кейнсіанство. Ця економічна концепція появилася в умовах Великої депресії, яку пережили розвинені країни в 30-х рр. ХХ ст. Вона обґрунтовує необхідність і пропонує моделі державного регулювання ринкової економіки. Її автор англієць Дж.М. Кейнс (основна праця «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.).

Наукові заслуги Дж.М. Кейнса: 1) розробив принципи та інструментарій макроекономічного аналізу; 2) довів, що ринкове саморегулювання за сучасних умов робить економіку нестабільною і розхитує суспільство; 3) обґрунтував конкретний механізм державного регулювання економіки задля забезпечення її стабільного функціонування й повної зайнятості. Ключовою макроекономічною проблемою для Кейнса стала проблема ефективного сукупного попиту.

В цілому теорія Кейнса має антициклічну спрямованість, за що й отримала назву «економічний дирижізм». Вона стала науковим підґрунтям, ідеологією активного державного втручання в економіку, засобом виведення розвинених країн із кризового стану. Кейнса називали «революціонером в науці» та «рятівником капіталізму». Вплив Дж.М. Кейнса на економічну думку виявився найвагомішим після А. Сміта, К. Маркса та А. Маршалла. Подальші творчі розвідки його послідовників породили течії неокейнсіанства та посткейнсіанства (60-70-ті рр. ХХ ст.).

Неолібералізм. Це модифікований (приспосований до нових економічних реалій) варіант неокласичної економічної теорії, що виник у 30-40 рр. ХХ ст. як реакція на кейнсіанство, а також на наслідки тоталітарних режимів (в СРСР та Німеччині). Яскраві представники неолібералізму: австрійці Л. Мізес і Ф. Гайек, німці В. Ойкен і А. Рюстов, американець М. Фрідмен та ін. Неоліберали заперечують необхідність прямого державного втручання в економіку, визнаючи лише опосередковані форми державного регулювання економіки. На їхню думку, держава покликана забезпечити необхідні правові та економічні умови для ринкової конкуренції, а також соціальний захист населення.

Німецькі неоліберали розробили концепцію «соціального ринкового господарства», яка набула популярності після Другої світової війни у країнах Західної Європи.

Монетаризм — це найбільш популярна неоліберальна теорія у 60-90-ті рр. ХХ ст., яка переконує у можливостях стабілізації та зростання економіки шляхом здійснення виваженої монетарної політики, або контролю над пропозицією грошей. Главою сучасної монетаристської школи вважається М. Фрідмен. На його думку, усі найбільші економічні потрясіння, яких зазнало людство, пояснюються, головним чином, наслідками неграмотної грошової політики держави, а не збоями ринкової економіки як системи. Тому держава мусить якомога менше й обережніше втручатися у ринкові відносини.

«Нова класична» економічна теорія представляє собою, по суті, неокласичний напрям, що сформувався у 70-ті рр. ХХ ст. і, знову ж таки, у гострій полеміці з прибічниками кейнсіанства під впливом одночасного спаду економіки та росту цін у країнах з розвинутою ринковою економікою. Сучасні «нові класики» ратують за обмеження втручання держави в економіку для відновлення свободи дій ринкових сил. «Оновлену» неокласичну теорію представляють дві найбільш поширені теорії: раціональних очікувань та економіки пропозиції.

Теорія раціональних очікувань (американці Р. Лукас, Г. Беккер та ін.) заперечує ефективність кейнсіанських рецептів макроекономічної стабілізації, які ґрунтуються на надмірних державних витратах і дефіциті бюджету держави. Натомість стверджується, що, оскільки економічні суб'єкти ведуть себе виключно раціонально, чутливо реагуючи на зміни ринкової ситуації, передусім на зміни цін (інфляцію), постільки безпосереднє регулювання економіки державою є неефективним, наслідки такої економічної політики передбачити неможливо. Тому держава має встановити зрозумілі для всіх «правила гри» і обмежитися у своїй економічній політиці регулюванням грошової маси.

Теорія економіки пропозиції (американець А. Лафер, канадець Р. Манделл та ін.), на протипагу кейнсіанству, головну увагу акцентує на сукупній пропозиції, її впливі на макроекономічну рівновагу. Аргументується думка, що обмеження пропозиції товарів і послуг проковує ріст цін (інфляцію) та інші проблеми. Тому економічну політику уряду доцільно будувати на таких принципах: оптимізації податкових ставок, які б забезпечували максимальні надходження до бюджету і, водночас, не послаблювали стимулів приватного підприємництва; скорочення державних витрат на соціальні програми; часткової приватизації державного сектору економіки тощо.

Таким чином, історія розвитку теоретико-економічної науки підводить нас до того висновку, що єдиної, всеосяжної й універсальної теорії економіки не існує й існувати практично не може, оскільки економічне життя динамічне, а у поведінці людей тісно переплітаються раціональні та ірраціональні начала. Тому кожна економічна теорія справедлива лише для певних умов. Рецепти економістів-теоретиків стають слухними, коли існують відповідні умови. Багатоманітність у житті — багатоманітність у теорії: у рамках такого економічного плюралізму тільки й може сформуватися економічне мислення. Власне у цьому й полягає позитив економічної теорії як такої.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Економіка. Політична економія. Економічна теорія. Економікс. Економічна людина. Економічні закони. Предмет економічної теорії. Функції економічної теорії. Мікроекономіка. Макроекономіка. Мезоекономіка. Мегаекономіка. Позитивне судження. Нормативне судження. Ефективна економічна політика. Методи економічних досліджень. Аналіз і синтез. Індукція і дедукція. Наукова абстракція. Економічний термін. Історичний і логічний аналіз. Економічне моделювання. Економічний експеримент. Меркантилізм. Фізіократи. Класична політична економія. Марксистське економічне вчення. Маржиналізм. Історична школа в економіці. Кейнсіанство. Неокласицизм. Інституціоналізм. Неолібералізм. Монетаризм. Теорія раціональних очікувань. Теорія економіки пропозиції.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Що є предметом економічної теорії?
2. Поясніть походження термінів «економіка», «політична економія» та «економікс».
3. Що слід розуміти під економічними законами та чим вони відрізняються від законів природи?
4. Яке значення має вивчення економічної теорії?
5. В чому суть ідеологізації економічних теорій?
6. Який взаємозв'язок економічної теорії з іншими науками?
7. Дайте стисло характеристику основних методів пізнання економічних явищ і процесів.
8. У чому полягають переваги та потенційні вади абстрактного мислення?
9. Назвіть та охарактеризуйте основні етапи й напрями розвитку економічної теорії.
10. Чому не існує єдиної, універсальної економічної теорії?

Частина перша

ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Розділ 2

ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ СУСПІЛЬСТВА

Для того, хто не знає, усе можливо.

Христофор Віланд¹

Рідкість речей підвищує їхню вартість.

Сенека²

2.1. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ — ГОЛОВНІ РУШІЙНІ СИЛИ ЕКОНОМІКИ

Необхідною умовою життя людей завжди було, є і буде задоволення їх потреб. Через це потреби виступають вихідним пунктом і однією з головних рушійних сил економічного життя.

Потреби — це стан невдоволеності, або відчуття необхідності у чомусь, що могло б підтримати життєдіяльність людини, соціальної групи чи суспільства загалом.

Цей стан є внутрішнім спонукальним мотивом господарської діяльності, економічного і соціального прогресу. Отож, і кінцевою метою господарської діяльності стає задоволення людських потреб.

Усі засоби задоволення людських потреб найбільш узагальнено називають **благами**. Певна річ, серед множини благ виділяються два види: 1) необмежені природні блага, які кожен може споживати у будь-якій кількості (сонячне світло й тепло, повітря, насолода, яку дарує природа у вигляді пташиного співу, барв квітів тощо); 2) обмежені блага, кількість яких недостатня для задоволення наявних у даний момент потреб. Перші з цих благ можна назвати *неекономічними (даровими)*, другі — *економічними*.

Цілком очевидно і те, що абсолютна більшість життєвих благ є обмеженими стосовно існуючих потреб, тобто економічними, а отже, їх потрібно виробляти. Тож, носіями економічних благ є товари й послуги. Відповідно, ті потреби, які спонукають людей до економічної діяльності, або до створення певних життєвих благ, також стають **економічними**.

Світ наших потреб багатий. Тому, аби глибше пізнати особливості потреб, їх групують за певними ознаками.

¹ Віланд Христофор (1733-1813) — німецький письменник.

² Сенека (Молодший) (4 до Р.Х. — 65) — давньоримський письменник і філософ.

Основні види потреб:

- за походженням:
 - **біологічні** — потреби, які за своєю природою є фізіологічними, здебільшого генетичними (потреби у харчуванні, питті, сні, безпеці, статеві потяги тощо).
 - **соціальні** — потреби, що мають соціальну природу (потреби в освіті, у спілкуванні, повазі, праці, успіху, власності, свободі, владі тощо). Такі потреби зазвичай усвідомлюються людьми в міру набуття життєвого досвіду, а відтак, значно вирізняються у людей різних країн та історичних епох.
 - за засобами втамування:
 - **матеріальні** — потреби, що втамовуються матеріальними благами;
 - **нематеріальні** — потреби, що втамовуються не уречевленими благами, а послугами (освіти, культури, медицини тощо). Серед нематеріальних потреб присутні *духовні потреби*, втамування яких забезпечує особистісний розвиток людини, розкриття її потенціалу як людини;
 - за характером:
 - **споживчі**, або **кінцеві** — потреби безпосередньо людей як споживачів. Завдяки втамуванню цих потреб власне й живе людина як біосоціальна істота. Блага, що втамовують споживчі потреби, називають предметами споживання (їжа, одяг, житло тощо). Останні споживаються й виходять з економічного кругообігу;
 - **виробничі**, або **інвестиційні** — потреби людей як суб'єктів господарювання. Задоволення цих потреб необхідне для виробництва нових благ. Блага для виробничих потреб називають засобами виробництва (сировина, матеріали, устаткування, господарські приміщення тощо). Засоби виробництва у споживанні не знищуються, а перетворюються у форму, придатну для задоволення інших потреб (виробничих чи кінцевих);
 - за нагальністю:
 - **першочергові** — потреби, які задовольняються найнеобхіднішими (елементарними) благами (їжею, одягом, житлом, медичною допомогою). Такі потреби не є взаємозамінними;
 - **вторинні**, або **витончені** — потреби, що задовольняються предметами розкоші. Ці потреби можуть бути взаємозамінними. Зауважимо: те, що для одних вважається предметом розкоші, для інших може виявитися предметом першої необхідності; або те, що донедавна сприймалося багатьма як розкіш, тепер стає елементарним благом.
 - за способом задоволення:
 - **індивідуальні** — потреби, які задовольняються осібно (наприклад, потреби у їжі, одязі, сні);
 - **групові**, або **колективні** — потреби, втамування яких відбувається спільно (шкільна і професійна освіта, користування бібліотеками, музеями, громадським транспортом, забезпечення громадського порядку тощо).
- Звичайно, потреби у різних людей різняться і змінюються з часом. Людина неспроможна водночас втамувати усі свої потреби. Тому кожен із нас визначає власну шкалу потреб і, виходячи з неї, визначає які потреби втамувати у першу чергу, а які ліпше відкласти.
- Таке ранжування потреб за ступенем важливості в кожен даний момент добре ілюструє *піраміда*, або *ієрархія, потреб* американського психолога А. Маслоу¹ (рис. 2.1).

¹ Маслоу Абрахам (1908-1970) — видатний американський психолог.



Рис. 2.1. Піраміда потреб Маслоу

Людам загалом властиво втамовувати потреби в міру їх важливості, переходячи поступово до потреб більш високого рівня, усвідомлюючи їх значущість для себе. Звичайно, така закономірність втамування потреб аж ніяк не виключає індивідуальних особливостей окремих людей, здатних обмежувати себе у деяких потребах, а то й узагалі нехтувати ними.

Головною особливістю людських потреб є їх безмежність. Ця загальна властивість потреб означає, що, з одного боку, їхня кількість постійно зростає, а з другого, — у більшості своїй вони є невтомовними, тобто періодично відновлюваними.

Зростання загального обсягу потреб зумовлюється: 1) розвитком самої людини як особистості, збагаченням її культури, системи цінностей; 2) зростанням чисельності населення світу; 3) розвитком економіки, яка в міру свого техніко-технологічного прогресу висуває нові вимоги до людини та пропонує їй усе нові й нові блага; 4) засоби масової інформації оперативного роблять нові блага й потреби надбанням усіх людей.

Людські потреби еластичні та мінливі. В широкому смислі наші потреби неможливо навіть порахувати.

Людина не просто споживає блага, а підходить до вибору благ з певними суб'єктивними оцінками, керуючись критерієм корисності.

Корисність блага — це ступінь задоволення потреби, міра радості від споживання певного блага.

Корисність блага відображає інтенсивність потреби, яка зменшується у ході споживання блага. Завжди перша порція (одиниця) споживаного блага представляється людині найбільш корисною, здатною принести найбільшу насолоду, тоді як кожна наступна порція цього ж блага матиме для неї дедалі зменшувану корисність і зрештою може настати момент, коли додаткова порція блага втратить неї усяку корисність. Інакше кажучи, кожна одиниця блага дає споживачеві певний ступінь суб'єктивної корисності, тобто такої, котра не вимірюється в абсолютних величинах, але яка поступово зменшується по мірі насичення потреби. Через це слід розмежовувати поняття загальної корисності блага і його граничної корисності.

Загальна корисність — це сукупний обсяг корисного ефекту, отриманого від споживання даної кількості благ.

Гранична корисність — це корисність останньої порції (одиниці) блага, що доступна споживачеві.

Гранична корисність конкретного блага залежить: 1) від інтенсивності потреби споживача та 2) від доступної йому кількості цього блага. Що більша гранична корисність блага, то більша ціна (жертва), на яку піде споживач заради її отримання. Ось чому, скажімо, у безводній пустелі склянка води може виявитися дорожчою за рідкісний перстень, або чому затяті болільники не шкодують коштів для відвідування змагань своїх кумирів.

У цьому явищі, що простежується повсякчас у поведінці кожного споживача, проявляється регулююча роль одного із трьох фундаментальних законів економіки — **закону спадної граничної корисності**. Згідно із цим законом, по мірі насичення потреби корисність кожної додаткової одиниці блага спадає, допоки не стане від'ємною. (рис. 2.2).

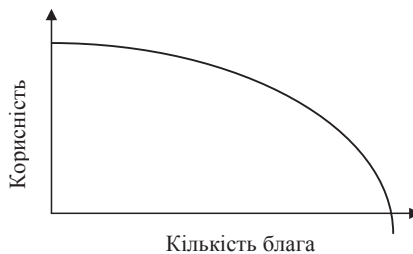


Рис. 2.2. Крива граничної корисності

Цілком природно, що корисність одного й того ж блага для різних людей буває різною, адже це суб'єктивне відчуття. Приміром, автомобіль комусь слугує виключно засобом відвідування престарілих батьків чи перевезення продуктів із дачі, а комусь, головним чином, як предмет престижу. Знайомство з проблематикою корисності благ ми продовжимо у розділі 4.

Формою прояву людських потреб у реальному житті виступають інтереси. **Інтерес** (від лат. *interesse* — мати важливе значення) — це усвідомлене прагнення людини до задоволення потреби. Серед інтересів визначальним для абсолютної більшості людей є економічний інтерес.

Економічний інтерес — це усвідомлене прагнення людей до отримання економічних благ, яке спонукає їх до певних дій.

Інакше кажучи, економічний інтерес виникає тоді, коли задоволення потреби стає для людини мотивом її дій, усвідомлюється як конкретна мета діяльності: наприклад, отримання певного доходу, придбання певного автомобіля, зайняття певної посади тощо. Суб'єктивний характер вираження потреб пов'язаний з особистістю конкретного суб'єкта, його досвідом, життєвими цінностями, психологічними настановами. Так, волюві, наполегливі та цілеспрямовані особистості зацікавлені у зайнятті омріяного ними місця у соціальній ієрархії, отриманні влади, досягненні успіхів і слави, тоді як люди протилежного їм складу вдовольняються звичним для себе способом життя.

Суб'єктами економічних інтересів є індивіди, домогосподарства, колективи працівників, мешканці певних територій, суспільство загалом, тобто ними є практично усі учасники економічного життя. При цьому кожен індивід є носієм цілої низки економічних інтересів, адже він є власником певних ресурсів (наприклад, власної робочої сили,

земельної ділянки та/чи певного капіталу), крім того, може входити до певного трудового колективу та безумовно є представником якоїсь соціальної групи (професійної, територіальної громади тощо) і нації. Усю сукупність реальних економічних інтересів за суб'єктами можна звести до трьох основних видів: особисті, групові та національні (суспільні).

Особисті економічні інтереси виражають потреби індивідумів і пов'язані з реалізацією приватної власності, трудовою діяльністю, в тому числі за наймом, використанням доходів тощо. Носії цього інтересу виступають у ролі працівників, підприємців, державних службовців, священників, продавців, покупців тощо.

Групові економічні інтереси також виражають потреби й інтереси приватних осіб, представлені ними спільно, наприклад, у вигляді персоналу найманих працівників, формальних і неформальних об'єднань (спілок) споживачів, підприємців, акціонерів, кооператорів тощо.

Національні економічні інтереси виражають потреби усього суспільства, країни, які полягають у забезпеченні стабільних темпів економічного зростання та підвищенні загального добробуту.

Важливо зазначити, що за умов ринкових (товарно-грошових) відносин суб'єкти економічних інтересів прагнуть задовольнити потреби, враховуючи при цьому своє місце й роль на ринку. Так, споживачі зацікавлені у максимізації корисності благ з урахуванням їхніх цін і власних доходів; підприємці зацікавлені у максимізації прибутку з урахуванням факторів конкретної ринково-конкурентної ситуації; добробут суспільства загалом, представлений національним інтересом, також вирішальною мірою залежить від конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Економічні інтереси усіх суб'єктів господарського життя тісно переплітаються і взаємодіють між собою. У цій царині існує багато суперечностей, під якими розуміють взаємодію протилежних інтересів. Це — об'єктивно. Наприклад, споживачі зазвичай зацікавлені купувати товари й послуги подешевше, тоді як продавці, навпаки, зацікавлені у високій ціні; люди не люблять сплачувати податки, але жадають від держави правопорядку, гарних доріг, якісної освіти для дітей тощо. У разі, коли суперечності економічних інтересів тривалий час не знаходять компромісів¹, у суспільстві виникає соціальна напруга (збурення). Тому перед кожним суспільством завжди постає проблема пошуку дієвого механізму узгодження системи економічних інтересів.

За тоталітарних режимів держава задля повного (тотального) контролю над усіма сферами життя суспільства запроваджує жорстку субординацію і підпорядкування економічних інтересів. Таке насилля над інтересами, передусім особистими, спотворює мотивацію господарської поведінки людей, плідить психологію утриманства й байдужості тощо.

За умов розвиненої демократії і ринкової економіки формується дійсно механізм узгодження (координації) інтересів усіх економічних суб'єктів, у якому регулююча роль відведена об'єктивним законам ринку та частково державі. Ефективність цього механізму визначається передусім тим, якою мірою він забезпечує захист особистого інтересу споживача. Стабільність і ступінь задоволення людських потреб, особливо духовних, є водночас проявом досягнутої гармонії у системі економічних інтересів суспільства. Однак, як показує світова практика, досягнення такої системної гармонії інтересів є рідше ідеалом.

¹ **Компромів** (від лат. *compromissum* — угода) — угода, досягнута шляхом взаємних поступок; взаємоприйняте рішення.

Таким чином, потреби як необхідна умова життєдіяльності людей та економічні інтереси як мотиви, що спонукають до дій задля задоволення певних потреб, відіграють роль головних рушіїв економічного розвитку суспільства.

2.2. ВИРОБНИЦТВО ТА ЙОГО ОСНОВНІ РЕСУРСИ (ФАКТОРИ)

Потреби через інтереси змушують людей займатися виробництвом необхідних їм благ. Майже усі життєві блага виробляються людьми, причому в сучасних умовах основне виробництво зосереджене на підприємствах.

Виробництво — це процес впливу людини на речовини й сили природи з метою надання їм властивостей і форм, необхідних для задоволення певних потреб.

Виробництво можна уподібнити «чорному ящику», який привертає увагу до трьох моментів — що на «вході»? що «всередині»? та що на «виході»? (рис. 2.3). Інакше кажучи, маємо з'ясувати поняття «ресурси виробництва», «фактори виробництва» і «результати виробництва».

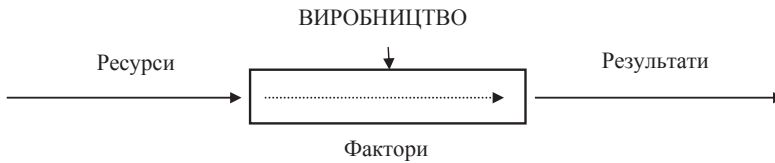


Рис. 2.3. Ресурси і фактори виробництва

Джерелом будь-якого виробництва є наявні у суспільства ресурси.

Виробничі ресурси¹ — це всі природні, людські і створені людиною блага, які можуть бути використані у виробництві життєвих благ.

Виробничі (економічні) ресурси поділяються на чотири групи:

- **природні ресурси** — потенційно придатні для виробництва природні сили й речовини (дарові блага природи), серед яких вирізняються вичерпні та невичерпні ресурси, а в останніх — відновлювані і невідновлювані. Природними ресурсами є земля, корисні копалини, рослини й тварини, багатство вод, природно-кліматичні умови тощо. Однією із найбільш важливих і складних проблем, з якими зіткнулось нині людство, є проблема вичерпності і відновлюваності природних ресурсів, збереження екологічної рівноваги;

- **людські, або трудові, ресурси** — населення працездатного віку, яке економісти зазвичай оцінюють за трьома параметрами: соціально-демографічному, професійно-кваліфікаційному та культурно-освітньому;

- **матеріальні ресурси** — створені людиною («рукотворні») засоби виробництва. Вони існують у формі виробничих будівель і споруд, машин і устаткування, приладів та інструментів, комунікацій, шляхів, сировини, матеріалів, палива тощо;

- **фінансові ресурси** — це специфічний ресурс у вигляді коштів, які суспільство спроможне виділити на придбання виробничих ресурсів. Їх джерелами є грошові заощадження населення, податки, державні позики тощо.

¹ **Ресурси** (від франц. *resources*) — засоби, запаси, можливості, джерела чого-небудь.

Поряд із поняттям «виробничі ресурси» економічна теорія оперує поняттям «фактори виробництва» (часто ці поняття ототожують).

Виробничі фактори (від лат. *factor* — той, що робить) — це реально задіяні у виробництві ресурси.

На противагу розрізнено існуючим ресурсам, фактори виробництва використовуються в процесі виготовлення благ. Власне кажучи, виробництво — це і є процес взаємодії його факторів.

Виробничих факторів, як і ресурсів, існує багато. Причому для виробництва кожного блага існує свій набір факторів. Тому для пізнання специфіки факторів виробництва є сенс об'єднати їх у великі групи.

В економічній теорії склалося два основних підходи до класифікації факторів виробництва: марксистський і неокласичний.

За марксистського підходу виділяються дві групи факторів:

1) **речовий** — **засоби виробництва**, які включають предмети праці і засоби праці. **Предмети праці** — це ті речовини й сили природи, на які спрямована людська праця, або те, з чого виготовляють блага. Вони включають сировину (природну речовину, піддану первинній обробці), напівфабрикати (ще не готові вироби). **Засоби праці** — це ті засоби, з допомогою яких людина впливає на предмети праці і використовує зазвичай тривалий час. Це — машини, устаткування, інструменти, будівлі, шляхи, земля тощо;

2) **особистий** — **робоча сила** як сукупність фізичних і розумових здібностей людини до праці.

Неокласичний підхід ґрунтується на теорії трьох факторів виробництва (земля, праця, капітал) французького класика Ж.-Б. Сея¹ та вченні його англійського послідовника А. Маршалла, який виокремив і четвертий фактор (підприємницький хист). Отже, згідно з неокласичним підходом економісти виділяють чотири базових (основних) фактори виробництва: земля, праця, капітал і підприємницький хист.

Земля як фактор виробництва — в широкому розумінні — це всі зайняті у суспільному виробництві природні ресурси (орні землі, пасовища, ліси, використовувані родовища корисних копалин, водоймища тощо). Терміном «земля» в економічній теорії традиційно позначають усі ті корисності, які даються нам природою в певному обсязі і пропозицію яких ми збільшити не в змозі.

Праця як фактор виробництва — це зайнята у виробництві людська робоча сила, або розумова та/чи фізична діяльність, спрямована на виготовлення благ. Лише завдяки праці уречевлені ресурси приводяться в рух, фактично стають засобами виробництва. Звичайно, у робочій силі поєднуються як природні здібності людини (фізична сила, витривалість, генетичні риси, здоров'я тощо), так і набуті властивості (рівень освіти, фах, досвід, звички, традиції, життєві цінності тощо). Тому важливо, щоб не лише людина пристосовувалася до вимог конкретного виробництва, але й виробництво модернізувалося, пропонуючи сприятливі умови для якнайповнішого розкриття творчого потенціалу людини та реалізації її інтересів.

Капітал як фактор виробництва — це використовувані у виробництві **матеріальні**, або **інвестиційні, ресурси**. При цьому такі матеріальні ресурси називають **реальним**, або **фізичним, капіталом (капітальними благами)**, підкреслюючи цим їх відмінність від фінансових ресурсів, які використовуються для придбання тих чи інших капітальних благ (товарів) та залучення трудових ресурсів. Фінансові ресурси називають **фінансовим**, або **грошовим, капіталом**. Звісно, з самих грошей життєвих благ не ство-

¹ Сей Жан-Батист (1767-1832) — французький економіст, представник класичної політичної економії.

рюють, але без їх опосередкованої участі виробництво товарів і послуг стає практично неможливим.

Підприємницький хист як фактор виробництва — це особливий вид праці по організації й управлінню господарською діяльністю. Саме підприємець — людина, котра має організаційний хист, здатна орієнтуватися в ринковому середовищі й оперативно ухвалювати економічні рішення — реально мобілізує та організовує ефективну взаємодію факторів виробництва задля створення нових товарів і послуг. Звичайно, підприємцем рухає приватний інтерес — отримання прибутку. Однак його справа сповнена ризику, бо, беручи на себе певні витрати, він позбавлений гарантій на їх повне відшкодування й отримання прибутку.

Землю, працю, капітал і підприємницький хист прийнято вважати базовими факторами виробництва, адже вони традиційно формували виробництво за будь-яких історичних умов. Історичні винятки існували лише для такого виробничого фактору як підприємницький хист. Наприклад, тоталітарний режим в колишньому СРСР з ідеологічних причин унеможлилював систему вільного підприємництва.

Сьогодні економічна теорія, зокрема концепція постіндустріального суспільства, зважаючи на істотні зміни в системі сучасного виробництва під впливом науково-технічної революції (НТР), дає більш розлогу класифікацію факторів виробництва, виділяючи і такі, як організація і технологія виробництва, інформація, наука, енергія, інфраструктура, екологічний фактор (рис. 2.4). Розглянемо коротко їх зміст.

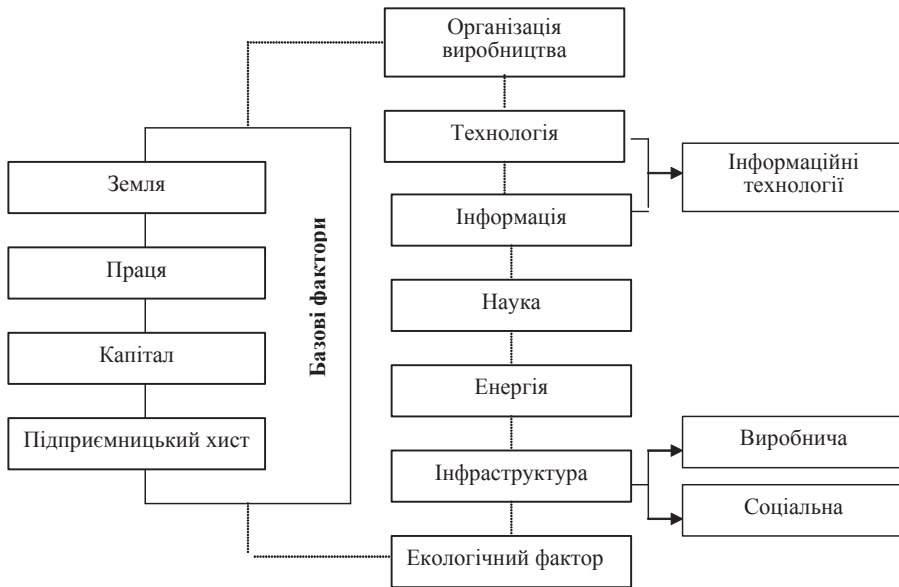


Рис. 2.4. Фактори сучасного виробництва

Організація виробництва — це налагодження раціональної взаємодії факторів виробництва, або практичне забезпечення єдності, злагодженості та ефективності всього виробничого процесу. Наприклад, організація виробництва літаків передбачає налаго-

дження чітких зв'язків між окремими підрозділами авіазаводу (цехами, дільницями, бригадами), а також зв'язків заводу з усіма постачальниками ресурсів.

Технологія виробництва (від грецьк. *technē* — вміння + *logos* — вчення) — це конкретні прийоми і методи, робочі процеси та порядок виготовлення продукту. Наприклад, технологія виготовлення вина передбачає певну послідовність операцій, дотримання певних пропорцій компонентів, відповідний режим витримки тощо. Знання новітніх технологій — необхідна умова ефективного виробництва. Ось чому нині широкого поширення набув обмін передовими *ноу-хау* (від англ. *know-how* — знати як) — «секретами виробництва», або технологічними знаннями й досвідом. Прикметою *новітніх*, чи *високих*, *технологій* (*хай тек*, від англ. *high tech*) є їх широке опертя на використання інформації та комп'ютерів. Такі технології називають інформаційними, або інформаційно-комп'ютерними.

Інформація (від лат. *informatio* — роз'яснення) — це потік певних знань, відомостей, сигналів, що передаються й сприймаються людьми. Інформація забезпечує функціонування складної техніки (особливо з програмним управлінням), вибір оптимальної організації виробництва та контроль за ним, можливість швидкої переналадки виробництва, підвищення рівня знань і кваліфікації працівників, швидкий пошук постачальників і ринків збуту продукції тощо. Утім зауважимо: інформаційні технології приносять людям не тільки величезну користь, а й становлять певні загрози, пов'язані з можливостями викрадення конфіденційної інформації й цінностей, умисного виведення з ладу систем управління, маніпулювання масовою свідомістю, шантажем тощо.

Наука — це теоретично систематизовані об'єктивні знання. Наукові ідеї завжди надавали прискорення розвитку виробництва. Однак, якщо протягом багатьох віків відбувалося еволюційне (поступове) удосконалення засобів і способів виробництва, що ми називаємо науково-технічним прогресом, то, починаючи з середини ХХ ст., розвинений світ переживає революційні (докорінні, якісні) зміни в розвитку засобів виробництва, технологій. Якщо раніше наука й виробництво розвивалися розрізнено, то тепер ми є очевидцями їх інтеграції, або органічного поєднання. Наука перетворюється в безпосередній і наскрізний фактор виробництва, а виробництво стає все більш наукомістким процесом.

Енергія — це певна сила, що використовується для приведення в рух засобів виробництва. На противагу попереднім епохам, коли виробництво обходилося в основному механічною енергією самої людини чи використовуваних нею тварин, у наш час виробництво потребує потужного і різноманітного паливно-енергетичного забезпечення. Енергія набула особливого значення і, що важливо, стала самостійним фактором виробництва. Жодного підприємства сьогодні не можна побудувати, не вирішивши попередньо питання про його енергопостачання. Тим більш, що світ переживає енергетичну кризу і нагальною стала проблема пошуку нових джерел енергії.

Інфраструктура (від лат. *infra* — під, нижче + *structura* — будова) — це сукупність сфер і видів економічної діяльності, які створюють умови для функціонування власне виробництва. У її складі виділяються дві підсистеми: 1) *виробнича інфраструктура* — допоміжні види діяльності, що обслуговують основне виробництво (матеріально-технічне постачання, складське господарство, транспорт, зв'язок тощо) та 2) *соціальна інфраструктура* — сфера, що створює соціально-культурні умови життя людей (в тому числі і для працівників конкретного виробництва з їх сім'ями (житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я, культура тощо). За умов сучасного виробництва, зокрема, якщо зважати на його масштаби, глибину спеціалізації, потребу у гнучкій переналадці, а також зростаючу залежність від людського фактора, роль інфраструктури

загалом значно зросла і за своєю значущістю вона також стала окремим фактором виробництва.

Екологічний фактор виробництва — це комплекс проблем, пов'язаних із відносинами людини та природи, необхідністю захисту, збереження та відновлення довкілля. Природа — не лише джерело ресурсів для виробництва, а й середовище для життя людей. Тому, враховуючи можливості й потенційні загрози з боку індустріального виробництва, суспільство все більше переймається проблемами екології, а виробництво, так би мовити, екологізується (на додачу до гуманізації і демократизації). Це проявляється у запровадженні ресурсощадливих і безвідходних технологій, будівництві очисних споруд, здійсненні національних природоохоронних програм, посиленні державного і громадського контролю за станом довкілля тощо. Існування екологічного фактора виробництва — також прикмета сучасного виробництва.

Усі названі вище фактори виробництва беруть участь у створенні економічних благ. Однак у кожному конкретному виробництві вони використовуються не розрізнено, а обов'язково у певній комбінації (наборі) і в певних кількісних співвідношеннях. І все-таки у кожному наборі використовуваних факторів виробництва (або, що те ж саме, у підібраній технології) основними (базовими) є земля, праця і капітал. Вони діють взаємопов'язано і доповнюють один одного.

2.3. МЕЖА ВИРОБНИЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ТА ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО ВИБОРУ

За будь-яких умов кожна людина, маючи безмежні потреби, всякий раз стикається з обмеженістю своїх фізичних, інтелектуальних, матеріальних, фінансових чи навіть часових можливостей. Так само завжди обмежено у своїх можливостях і суспільство загалом, адже його природні, матеріальні, трудові і фінансові ресурси мають кількісну і якісну межу. Якби люди й суспільство мали усе необхідне для задоволення своїх потреб і в достатній кількості або ж їм якось вдалося обмежити свої потреби, то не було б жодної економічної проблеми. Проте такі проблеми існують і існують якраз через те, що наявні засоби задоволення потреб у кожної людини повсякчас кількісно обмежені, або, інакше кажучи, є рідкісними для неї.

Поняття **обмеженості**, або **рідкісності**, **виробничих ресурсів** має смисл тільки по відношенню до реально існуючих потреб, а тому сама по собі кількісна характеристика наявних ресурсів стає безглуздою. Так, одна тільки сума отримуваної заробітної платні ще не говорить про рівень достатку її власника, як і відсутність у нього хоча б дешевого автомобіля «Гаврія» аж ніяк не видає його бідності. Аналогічно проста констатація наявності в якоїсь країни величезних родовищ нафти й газу чи найліпших умов для вирощування певної сільськогосподарської продукції не несе достатньої інформації про економіку і рівень життя тамтешнього населення.

Економічна теорія розрізняє абсолютну та відносну обмеженість ресурсів.

Під **абсолютною обмеженістю ресурсів** економісти розуміють недостатність ресурсів для одночасного задоволення усіх потреб окремої людини чи суспільства загалом.

Відносна обмеженість ресурсів означає достатність ресурсів для задоволення якихось вибраних, певних потреб.

Отже, за спроби одночасного задоволення усіх існуючих потреб ми дійсно наштовхуємося на абсолютну обмеженість ресурсів. Утім, коли звзвити коло наших потреб, то

обмеженість ресурсів стає відносною, оскільки для вибраних потреб ресурсів стає вже цілком достатньо. У цьому-то й проблема. Уся економічна діяльність людини завжди і всюди спрямовується на подолання обмеженості ресурсів. І ось чому економічна наука покликана вивчати способи (можливості) використання обмежених ресурсів задля найбільшого добробуту людей.

Оскільки потреби безмежні, а ресурси, необхідні для їх негайного і цілковитого задоволення, обмежені, постільки перед кожною людиною й людською спільнотою по-всякчас постає проблема економічного вибору.

Економічний вибір — це вибір з усіх потреб тих, що вимагають першочергового задоволення, і відмови на певний час від інших.

У цьому виборі суть наших економічних проблем і рішень. Тепер уже зрозуміло, що причиною економічних проблем є суперечність між безмежністю потреб та обмеженістю можливостей їх задоволення. Це — **основна суперечність економічного життя**, яка об'єктивно виступає джерелом економічного розвитку.

Вибір пріоритетів серед потреб, що є смислом економічного вибору, пов'язаний із такою економічно важливою рисою факторів виробництва (окрім їх обмеженості) як **взаємозамінюваність**, або **альтернативність використання** (від лат. *alter* — один із двох чи кількох взаємовиключних варіантів). Наприклад, коли свій вибір робить держава, вона вирішує: збільшити за рахунок бюджетних коштів виробництво ракет чи будівництво шкіл; підприємець вирішує куди спрямувати свій дохід: на придбання нового обладнання чи додаткове заохочення працівників; звичайний споживач у супермаркеті подумки зважує свої потреби й наявні кошти.

Проблема економічного вибору та пов'язана із нею альтернативність витрат ресурсів породжують іншу проблему — використання виробничих можливостей.

Виробничі можливості будь-якого господарюючого суб'єкта (індивіда, домогосподарства, підприємства, країни) — це той максимальний обсяг благ, який можна отримати за певний період за умови повного й ефективного використання наявних ресурсів і технологій.

Виробничі можливості визначаються такими чинниками:

- кількістю і якістю наявних виробничих ресурсів;
- станом технології й організації виробництва;
- раціональним розподілом ресурсів;
- інституційними чинниками, тобто формальними та неформальними нормами і правилами поведінки людей (законами, звичаями, традиціями, ментальністю тощо), а також діяльністю установ, що контролюють і забезпечують дотримання встановлених правил у суспільстві.

Зрозуміло, що обмеженістю ресурсів усякий раз обмежуються і виробничі можливості кожного господарюючого суб'єкта. Збільшити обсяги виробництва одного блага можна, але тільки відмовившись частково чи повністю від виробництва іншого.

Розглянемо це на умовному прикладі.

Припустимо, виробник (фірма, країна) виготовляє два види продукції: книги і танки. Обмеженість ресурсів дає йому змогу виготовити протягом певного часу цю продукцію у різних альтернативних співвідношеннях (наборах): або (А) один млн. шт. книг, або (Д) чотири танки, або ж

Таблиця 2.1. **Виробничі можливості підприємства**

| Вид продукту | Виробничі альтернативи | | | | |
|-----------------------|------------------------|-----|-----|-----|---|
| | А | Б | В | Г | Д |
| Книги, <i>тис.шт.</i> | 1000 | 900 | 700 | 400 | 0 |
| Танки, <i>шт.</i> | 0 | 2 | 3 | 3,5 | 4 |

вибрати проміжний варіант, розподіливши ресурси між обома видами продукції (табл. 2.1). Побудувавши на основі даних цієї таблиці графік, отримаємо криву лінію, яка наочно відображає межу виробничих можливостей цього для даного виробника (рис. 2.5).

Крива виробничих можливостей містить багато точок, координати яких вказують на той чи інший варіант економічного вибору. Будь-яка з цих точок означає, що лише за такого розподілу ресурсів виробник отримує максимум продукції, тобто його виробничий процес стає ефективним. Разом з тим, через задану обмеженість ресурсів усяка інша комбінація виробництва книг і танків буде або неефективною, тобто не забезпечуватиме повного використання ресурсного потенціалу підприємства (до межі виробництва, наприклад, у точці М), або ж нереальною (вибір за межею можливостей, наприклад у точці Н).

Таким чином, крива виробничих можливостей, як модель економіки, цікава тим, що вона наочно показує ефективний і неефективний стани господарського процесу. *Економіка функціонує ефективно* тоді, коли вона працює на межі своїх виробничих можливостей, тобто вже неможливо збільшити виробництво одного блага, не зменшуючи при цьому виробництва іншого блага. Інакше кажучи, тільки ефективна економіка забезпечує повну зайнятість усіх наявних ресурсів і максимальний обсяг виробництва. Відповідно економіка *стає неефективною* за умов неповної зайнятості ресурсів, а отже і недовиробництва благ.

Вибір оптимального рішення обмежений числом варіантів, представлених сукупністю точок кривої межі виробничих можливостей. Яка саме точка на цій кривій буде визнана за оптимальний вибір — це залежить від багатьох конкретних обставин. Тут важливо те, що крива виробничих можливостей визначила область пошуку оптимуму.

Таким чином, у людей існує багато варіантів ефективного використання наявних ресурсів для виробництва тих чи інших життєвих благ. Потрібно лише вибрати один із них — найбільш ефективний, або оптимальний.

Проте усякий вибір пов'язаний із жертвою. Вибираючи певний варіант (віддаючи перевагу певному благу), завжди доводиться відмовлятися від іншого, «платити» за свій вибір так званими альтернативними (невидимими) витратами.

Альтернативна ціна, або **вартість втрачених можливостей** — це ціна вибору, або вартість заміни, розмір якої визначається цінністю або кількістю тих благ, якими жертвують при виборі інших (альтернативних) благ.

Врахування альтернативної ціни необхідне для розуміння дійсної величини вартості (ціни) кожного нашого економічного вибору, або рішення. Мабуть, найкращим прикладом для розуміння значущості альтернативної ціни буде те, як ми розпоряджаємося своїм чи не найдорожчим ресурсом — часом. Перед кожним із нас існує багато варіантів альтернативного використання свого часу: піти на заняття, розважитись десь із друзями, провідати рідних, просто поспати тощо. Так-от, ціна кожної години, приміром, витраченої на дозволля, включатиме не лише отриману насолоду від спілкування з дру-

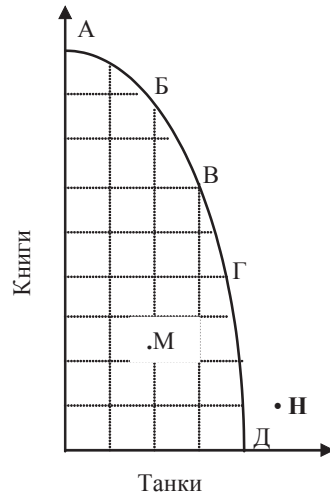


Рис. 2.5. Крива виробничих можливостей

зями, а й, наприклад, утрачену користь від пропущених занять, за що доведеться самотужки долати відставання у навчанні, чи, можливо, відчуття провини перед рідною бабусею, яка в цей час так і не дочекалася улюбленого онука.

При кожному виборі на користь однієї з альтернатив, тобто при збільшенні виробництва певного блага, альтернативна ціна (ціна жертви) також зростає. У цьому проявляється **закон зростаючих альтернативних витрат**, згідно з яким зі збільшенням виробництва будь-якого блага альтернативні витрати виготовлення кожної його додаткової одиниці зростають.

Основною причиною дії цього закону є далеко не повна взаємозамінюваність виробничих ресурсів при виготовленні різних благ, а тому *за умов повної зайнятості ресурсів* доводиться перепрофільовувати і використовувати все менш придатні для даного виробництва ресурси (наприклад, гірші засоби виробництва, менш кваліфікованих працівників тощо). В результаті кожна додаткова одиниця продукції зходиться ціною все більших альтернативних витрат (ціна заміни зростає). Варто також зауважити, що, якби всі ресурси були повністю взаємозамінюваними, то альтернативні витрати залишалися б постійними, а межа виробничих можливостей на графіку (*рис. 2.5*) мала б вигляд прямої, а не випуклої, лінії.

Взаємозамінюваність факторів виробництва зумовлена не тільки особливостями потреб і технології виготовлення конкретних благ, а, головним чином, обмеженістю ресурсів, з одного боку, та ефективністю їх використання, — з другого. Виробник зацікавлений зекономити на використанні відносно дорогих ресурсів. Саме цими обставинами пояснюється зведення висотних будівель, використання синтетичних замінників, економічних двигунів, альтернативних джерел енергії тощо.

Таким чином, наявність ресурсів сама по собі ще не є запорукою успішного розвитку виробництва й піднесення добробуту людей. Наявні ресурси визначають лише виробничі можливості, або потенціал. Власне кажучи, суть економіки, або господарювання, полягає у реалізації можливостей кожного господарника робити вільний вибір, тобто насамперед самостійно вирішувати, які з потреб є наразі пріоритетними, бо тільки завдяки самообмеженню потреб абсолютна обмеженість ресурсів перетворюється у відносну. Далі економічний підхід вимагає зробити наступний вибір — знайти оптимальний (найкращий з усіх можливих) спосіб використання наявних ресурсів, який би забезпечив найбільший ефект.

Звичайно, ресурси і виробничі можливості суспільства, хоч і обмежені у даний момент, але з часом змінюються: зростає чисельність населення, відкриваються нові родовища корисних копалин, появляються синтетичні замінники традиційних матеріалів, створюються нові технології тощо. Зростання кількості і якості ресурсів та технологічний прогрес дають змогу розширити межі виробничих можливостей і тоді крива виробничих можливостей зміщується на графіку (*рис. 2.5*) вправо-вверх. Її зміщення могло б бути паралельним, коли б приріст усіх ресурсів відбувався рівномірно, але в реальності такого майже не буває, через що зміщення набуває асиметричного виду.

Та проблеми господарюючого суб'єкта на цьому не вичерпуються. У зв'язку з можливостями нарощування виробництва, які відкриває науково-технічний прогрес, перед ним постає ще одна важлива проблема і, зауважимо, знову вибору — *вибору такої структури поточного виробництва, яка б визначала можливості його розвитку в майбутньому*. Йдеться про необхідність дотримання оптимального співвідношення між виробництвом предметів споживання і виробництвом засобів виробництва, між особистим споживанням і заощадженням, тобто про необхідність певної жертвості сьогодні заради заможнішого життя в майбутньому. Розумна стриманість у поточному споживанні

ванні та постійне піклування про заощадження ресурсів — необхідна умова прогресу економіки та суспільства.

Стає зрозумілим, що економічна організація виробництва забезпечується тільки свободою економічного вибору, або можливостями прийняття усіма його учасниками цілого ряду виважених економічних рішень, які для простоти можна звести до трьох головних (фундаментальних): — що, як і для кого виробляти? (рис. 2.6).

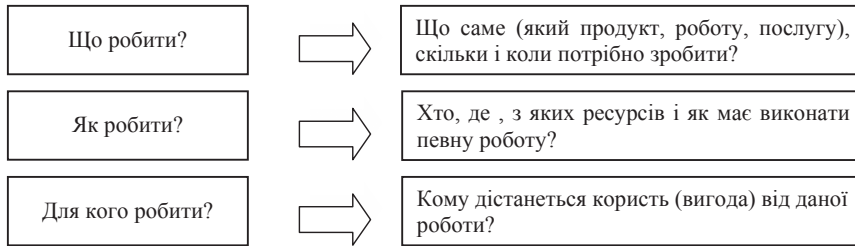


Рис. 2.6. Головні організаційні питання економічної діяльності

Цими трьома вузловими економічними питаннями щоразу переймається кожна (!) людина, зайнята чи то в домашньому господарстві, чи то у бізнесі, чи деінде. Так само важливими вони є і для державних діячів, а сьогодні і для людства в цілому.

2.4. РЕЗУЛЬТАТ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА

Використовуючи ресурси, люди виробляють необхідні життєві блага, крім, звичайно, тих, що дарує нам сама природа. Усе різноманіття вироблених людьми благ узагальнено економісти часто називають **результатом, ефектом, або продуктом виробництва**.

Результат, або продукт, виробництва (від лат. *productus* — вироблений) існує у формі товарів (речей) та послуг. На противагу товарам, процеси створення й споживання яких відокремлені у часі, *послуги* представляють собою діяльність, у якій обидва процеси невіддільні, тобто надання послуги збігається з її споживанням і послугу неможливо зберігати та накопичувати.

Серед послуг розрізняють матеріальні й нематеріальні послуги. *Матеріальні послуги* задовольняють потреби у різного роду ремонтах, наладках, перевезеннях тощо. *Нематеріальні послуги* задовольняють духовні та соціальні потреби: в освіті, лікуванні, відпочинку, захисті прав тощо. Окремим різновидом нематеріальних послуг є інформація (потік знань).

У загальній структурі результату сучасного виробництва в розвинених країнах переважає не сфера виробництва матеріальних благ, як це було колись, а сфера послуг (понад 70%). Це є ознакою високого рівня економічного і соціального розвитку країни.

Загалом сучасне виробництво у світовому масштабі продукує декілька десятків мільйонів найменувань товарів і послуг. З усієї товарної маси в залежності від призначення виділяються дві групи товарів:

— **інвестиційні товари** — нові засоби виробництва, які братимуть участь у подальшому виробництві шляхом заміщення спожитого капіталу та приросту функціонуючого

капіталу, тобто слугуватимуть *інвестиціями*, або довгостроковими капіталовкладеннями (від лат. *investire* — вкладати);

– **споживчі товари** — предмети споживання, які покидають сферу виробництва і поступають в особисте споживання людей.

Результат (продукт) виробництва зазвичай оцінюють з двох боків: 1) абсолютно, або за обсягом, та 2) відносно, або за ефективністю використання ресурсів.

Абсолютна оцінка результату виробництва визначається двома способами:

1) *фізичним обсягом* (кількістю виготовленої продукції у штуках, тоннах, метрах, літрах тощо);

2) *за вартістю*, або *сумарно*, тобто в грошовому виразі (кількість продукції × ціна одиниці виробу).

Проте тільки кількісної і вартісної оцінки результату виробництва недостатньо для характеристики дійсного стану організації виробничого процесу.

Будь-яке виробництво — це цілеспрямована витрата ресурсів для отримання того чи іншого продукту. Між тим, виробництво може бути організовано або «неекономічно», або «економічно».

«Неекономічна» організація виробництва має місце тоді, коли при вирішенні фундаментального триєдиного питання — що, як і для кого виробляти? — значення надають лише прямій технологічній залежності між витратами ресурсів і результатами виробництва: з наявних ресурсів, попри будь-які витрати, отримати бажаний результат, який, таким чином, стає самоціллю. Така організація виробництва була характерною, зокрема, для колишнього СРСР, а сьогодні вона ще зустрічається як пережиток передусім у побуті та веденні підсобного господарства.

«Економічна» організація виробництва означає, що на перший план при ухваленні господарських рішень виступає принцип економічної доцільності, який потребує обов'язкового співставлення очікуваних результатів виробництва з величиною усіх витрат. Саме ця організація господарської діяльності притаманна ринковій економіці.

Таким чином, за сучасної організації господарського життя результати виробництва оцінюються не тільки в абсолютних показниках (кількості та вартості продукції), а й у відносних. Відносною (якісною) характеристикою результатів виробництва є поняття «результативності виробництва» та «економічної ефективності».

Результативність виробництва — це характеристика виробництва на основі кількісного співставлення його результату та суспільної потреби у ньому.

$$\text{Результативність виробництва} = \frac{\text{Результат}}{\text{Суспільна потреба}}$$

Результативність виробництва характеризує міру (ступінь) задоволення суспільної потреби отриманим результатом (продуктом). Виробнича діяльність комерційного підприємства вважається результативною, якщо його товари чи послуги реалізуються, приносячи дохід як такий.

Економічна ефективність (у західній науковій термінології має ще назву «**продуктивність**») — це характеристика виробництва на основі співвідношення його результату (продукту) та величини відповідних витрат.

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результат}}{\text{Витрати}}$$

Ця загальна формула ефективності показує, що ефективність виробництва зростає за умов, якщо збільшується обсяг продукції при зменшенні чи незмінності відповідних виробничих витрат, а також коли темп зростання обсягів виробництва перевищує темп зростання виробничих витрат.

Зв'язок між кількістю ресурсів, витрачених у процесі виробництва, та кількістю отриманих товарів і послуг має надзвичайно велике значення для економіки: він виступає об'єктивним і головним критерієм економічної доцільності того чи іншого виробництва.

Зауважимо: у попередньому підрозділі цього посібника на прикладі кривої виробничих можливостей також мовилося про ефективність, але в тому розумінні, що ефективно організоване виробництво розміщується лише на кривій, а не всередині неї. Це чисто *технічне розуміння ефективності виробництва*, яке переконує нас у тому, що товари повинні вироблятися за допомогою якомога ефективніших технологій (комбінацій ресурсів). Але при цьому зовсім не враховується те, чи є взагалі у суспільства потреба в цих товарах.

Економічно ефективним виробництво стає не тоді, коли досягається максимум продукції з наявних ресурсів (це технічна ефективність), а коли цей максимум досягається мінімумом витрат. І, навпаки, не може вважатися ефективним той виробник, котрий, приміром, спромігся за мінімуму витрат виготовити максимум бобінних (котушкових) магнітофонів, які були дуже популярними ще два-три десятиліття тому, а нині вийшли з ужитку, або, тим паче, якщо він розорився. Ось чому під економічним продуктом (результатом) розуміють не тільки ефективно вироблений, а й реалізований продукт (або навпаки).

Таким чином, поняття економічної ефективності слугує критерієм економічної доцільності того чи іншого виробництва. Рівень, або міра, економічної ефективності вимірюється багатьма показниками, причому як стосовно окремого господарюючого суб'єкта (мікрорівень), так і господарства всієї країни (макрорівень). Та про це йтиметься у розділах 9 і 13.

Стійке підвищення ефективності виробництва характеризує економічне зростання (прогрес) за умов обмеженості ресурсів. Важливим двигуном цього зростання слугує технічний прогрес. Останній включає в себе не лише нові методи виробництва, а й нові форми організації та управління виробництвом. По суті технічний прогрес означає відкриття нових знань, що дають змогу по-новому комбінувати фактори виробництва заради досягнення найбільшого виходу продукції. Задля визначення і вибору технічно ефективних варіантів виробництва певної продукції на підприємстві, а також для моделювання економічного росту країни, використовують відповідні аналітичні інструменти, зокрема так звані виробничі функції.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Потреби. Економічні блага. Безмежність потреб. Корисність блага. Гранична корисність. Закон спадної граничної корисності. Економічні інтереси. Виробництво. Виробничі ресурси. Фактори виробництва. Засоби виробництва. Предмети праці. Засоби праці. Земля як фактор виробництва. Праця.

Капітал. Реальний капітал. Підприємницький хист. Базові та інші фактори сучасного виробництва. Інфраструктура. Обмеженість виробничих ресурсів. Економічний вибір. Виробничі можливості. Крива виробничих можливостей. Альтернативна ціна. Закон зростаючих альтернативних витрат. Абсолютна оцінка результату виробництва. Некономічна та економічна організація виробництва. Результативність виробництва. Економічна ефективність (продуктивність).

Питання та завдання для самоконтролю

1. У чому полягає відмінність економічних благ від природних?
2. Назвіть основні види потреб та охарактеризуйте їх.
3. Які чинники обумовлюють необмеженість потреб людини?
4. Обґрунтуйте суперечності та взаємодію економічних інтересів у демократичному суспільстві.
5. Яка роль людини в суспільному виробництві та в чому полягають її особливості за умов сучасної НТР?
6. У чому полягає основна суперечність економіки та як вона розв'язується?
7. Чи збігаються змістовно поняття вичерпності та обмеженості ресурсів?
8. За яких умов долається межа виробничих можливостей?
9. Яке практичне значення має крива виробничих можливостей і чому вона власне крива?
10. Яке економічне значення має вартість втрачених можливостей та чим пояснюється її зростання?
11. Які фактори сприяють підвищенню ефективності виробництва?
12. Назвіть способи абсолютної оцінки виробленої продукції та приведіть приклади їх застосування.
13. Охарактеризуйте стан ефективності використання виробничих ресурсів в Україні та сформулюйте власні рекомендації щодо її підвищення.
14. Яка відмінність існує між поняттями результативності та ефективності господарської діяльності?
15. Чим економічне розуміння ефективності виробництва відрізняється від технічного? Проілюструйте це власними прикладами.

Розділ 3

СУСПІЛЬНІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ

Інстинкт власності — фундаментальний інстинкт людської природи.

Вільям Джеймс¹

Природа вклала в людину деякі вроджені інстинкти, як-то: почуття голоду, статеве почуття тощо і одне із найсильніших почуттів цього порядку — почуття власності.

Петро Століпін²

3.1. ЕКОНОМІЧНІ ТА ЮРИДИЧНО-ПРАВОВІ ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

Обмеженість економічних ресурсів та вироблених благ завжди змушує людей поступати в тій чи іншій мірі раціонально, з певним розрахунком, адже кожен вибір пов'язаний із вартістю втрачених можливостей. Окрім того, ця обмеженість має своїм наслідком певний суспільний розподіл ресурсів і створених благ, яким вони фактично закріплюються за певними економічними суб'єктами, чи, іншими словами, отримують своїх власників. Таким чином у суспільстві об'єктивно виникають між людьми економічні відносини власності.

Відносини власності носять економічний характер, оскільки вони зумовлені обмеженістю умов життєдіяльності людини. Припущення про те, що колись такі суспільство зможе нарешті задовольнити усі свої матеріальні потреби і позбавить себе віковичної економічної залежності від виробництва життєвих благ, а отже і від власності як обмежувального чинника у поведінці людини, можна сприймати лише як плід людської фантазії. Так, суспільство справді може піднятися до рівня повного задоволення елементарних матеріальних потреб більшості населення, духовно багаті люди можуть навіть приборкати деякі зі своїх матеріальних потреб, зробити їх зайвими для себе. Але ж і потреби загалом ростуть та ще й як швидко у наш час. Так що обмеженість матеріальних умов життєдіяльності людини маємо сприймати як ніколи нездоланий факт, а отже так само і поняття власності. Скільки існуватиме суспільство, стільки існуватимуть економічні відносини власності.

Загалом поняття власності складне за своїм змістом і може характеризуватися з різних боків: економічного, юридичного, історичного, соціального, морально-психологічного тощо.

Як **політико-економічний термін** власність виражає об'єктивні, історично сформовані соціально-економічні відносини (*відносини між людьми*) з приводу привласнення ресурсів і результатів виробничо-господарської діяльності.

¹ Джеймс Вільям (1842-1910) — американський філософ і психолог.

² Століпін Петро Аркадійович (1862-1911) — російський прем'єр-міністр, реформатор.

Як **юридично-правовий термін** власність виражає *відношення людини до певних речей*, тобто майнові відносини, які юридично (силою держави) закріплюються системою прав власності.

Економічні відносини власності складають ядро (основу) усієї системи виробничих відносин людей, яка формується в суспільстві на основі поділу праці (виробничої спеціалізації). При їх аналізі з'ясується, що виробництво життєвих благ пов'язане не лише з технологічними, а й багатьма соціально-економічними проблемами. Якщо суто виробничі, або технологічні, проблеми стосуються взаємодії факторів виробництва і, по суті, виражають відносини «людина ↔ природа», то соціально-економічні проблеми стосуються відносин між безпосередніми учасниками виробництва, тобто виражають відносини «людина ↔ людина» (соціальні відносини). Наприклад, для літературного персонажа Робінзона Крузо питання власності взагалі не виникало — на безлюдному острові він міг користуватися усім йому фізично доступним, а з появою П'ятниці для обох додалися ще й відносини (і соціально-економічні проблеми) власності.

Економічний зміст власності розкривається через **відносини привласнення ↔ відчуження**. Суб'єктами цих відносин є, з одного боку, власники, з другого, — невластники. Бути реально власником — значить привласнювати якісь блага, поводитися з ними як зі «своїми», а невластником — відчужувати їх, визнавати приналежність інших людей. Привласнення того чи іншого блага одним, відокремленим суб'єктом завжди означає його відчуження іншим, причому власник зазвичай персоніфікований, а невластник — безособовий (у вигляді простої решти членів суспільства).

Привласнення здійснюється через певні права (правомочності) власника, основними з яких є володіння, розпорядження та користування.

Володіння — це фактична належність об'єкта власності певному суб'єкту, тобто можливість фізично контролювати цей об'єкт.

Розпорядження — це можливість приймати ключові рішення щодо об'єкта власності, вирішувати його долю: продати, заставити, заповісти, подарувати, передати в оренду, власноруч використовувати тощо.

Користування — це можливість безпосередньо застосовувати об'єкт власності й отримувати від цього корисний ефект.

Володіння є першою і головною передумовою власності. Та саме по собі володіння чимось суспільно значущим, наприклад, земельними угіддями чи ставками, ще не означає власність в економічному значенні. Володіння виробничим ресурсом може виявитися насправді геть пасивним, коли титульний власник не використовує його у той чи інший спосіб, можливо, через свою зайнятість, байдужість або певний тимчасово обмежувачий припис у документі на право власності. Однак для дійсного (активного) власника володіння важливе в тому сенсі, що воно дає право розпоряджатися ресурсом. Коли ж нарешті старий чи новий володар так розпорядиться своєю власністю, що вона стане використовуватися як економічний ресурс, тобто слугуватиме для виробництва товарів чи послуг, ось тоді він перетворюється в реального, або економічного, власника. У даній ситуації з приводу об'єкта привласнення виникають певні економічні відносини: відносини власника з найманими працівниками, з кредиторами, покупцями, державою тощо.

На практиці, в залежності від обставин, власник може: *a*) самостійно реалізувати усі ці права, і тоді він виступає у двох іпостасях (особах): як власник і як господарюючий суб'єкт, або *б*) делегувати (передати) деякі з них іншим особам, наприклад, найманому менеджеру, орендарю. У другому випадку виникають відносини між двома суб'єктами: власником та господарюючим суб'єктом. Таке самообмеження власником своїх прав

завзвичай мотивується його економічними інтересами — довіривши ресурс кращому професіоналу, можна його ефективніше використати й отримати більшу вигоду у вигляді дивідендів, процентів, орендної плати тощо.

Отже, те чи інше благо стає об'єктом економічних відносин власності (реально привласнюється) не завдяки самим по собі юридично-правовим актам, а передовсім через активну повсякденну діяльність, яка потребує від суб'єкта певних здібностей, знань та умінь організувати господарський процес, що власне і виражає *суть привласнення як господарського процесу*.

Реально існуючі (економічні) відносини власності розділяють людей на власників і невластників тих чи інших економічних ресурсів і життєвих благ, або, що те саме, *визначають соціальну структуру суспільства*. Така власність визначає, кому належить реальна влада у суспільстві: хто розпоряджається економічними ресурсами й виробленими благами, хто і як розподіляє доходи, хто і як реально впливає на політику, засоби масової інформації тощо.

З морально-етичного погляду можна по-різному ставитися до таких форм буття власності. Проте, слід усвідомлювати головне: **економічні відносини власності — це об'єктивна реальність, яка є необхідною умовою ефективного господарювання і соціальної стабільності**, того, щоб в економічній сфері і загалом у суспільстві не було хаосу, а царював порядок і перемагав здоровий глузд. Якби суспільство не закріплювало розподіл ресурсів і вироблених благ за певними людьми, не наділяло учасників суспільного виробництва певними правами (додамо: й обов'язками), то важко навіть збагнути, яке б тоді виникло безладдя й хаос. Тоді б, скажімо, нашою відчиною квартирою чи автомобілем із залишеними ключами став би користуватися будь-хто і коли завгодно, або на красиві речі, що є при нас, міг би спокуситися кожен, хто уподобав їх. Цілком зрозуміло, що така безмежна свобода швидко обернулася б масовими сутичками, людськими жертвами та злиднями. Тому суспільство крєвно заінтересоване у якнайшвидшому формуванні відносин власності та їх надійному захисті, бо завдяки цьому встановлюється порядок, який вносить у наше життя стабільність, впевненість та прогнозованість. Тільки реальне визнання і захист усіма прав власності кожного дарує нам свободу. Непорушність інституції власності — найважливіша гарантія нашої свободи та спокою.

Як зазначалося вище, економічна власність усталюється в суспільстві через відносини привласнення — відчуження. Це означає, що власність стає реальністю *тільки* за умови закріплення, або суспільного визнання й гарантованого захисту, прав власності за певними суб'єктами. Тому економічна наука звертається до поняття прав власності, не як суто юридичного терміну (певних законодавчих обмежень), а як більш значущої суспільної інституції.

У розумінні сучасних економістів-теоретиків **права власності** — це права на контроль за використанням ресурсів та відповідний йому розподіл витрат і вигод, або, іншими словами, це санкціоновані (визнані, дозволені) суспільством норми і правила поведінки людей у господарському житті, які виконують роль своєрідних правил гри. По суті права власності є деталізованим вираженням реальних можливостей займатися господарською діяльністю, які надає суспільство на певному етапі свого розвитку.

Способи закріплення прав власності у суспільстві:

- **застосування сили.** Використання військової сили, шантаж, грабїж, крадіжки — це найбільш давній і грубий спосіб загарбання та закріплення прав власності;
- **досягнення згоди.** Згода — це свого роду неформальна угода, якою люди погоджуються визнавати чийсь права власності. Це дуже важливо. Проте не існує жодних

гарантій дотримання такої угоди, окрім звичаїв, норм моралі, релігійних заповідей тощо;

• **запровадження юридичних норм.** Це сучасний і ефективний спосіб закріплення прав власності. Встановленням формальних (юридично закріплених) норм і правил людської поведінки суспільство забезпечує легітимність¹, контрольованість і обов'язковість дотримання прав власності. Права власності обов'язково застерігаються в Основному законі держави — Конституції та інших законодавчих актах. Образно кажучи, об'єктивні відносини власності є тією самою віссю, навколо якої обертається усе законодавство країни, адже воно покликане слугувати потребам економічного розвитку і загального добробуту.

Однак юридично-правове урегулювання економічних відносин власності — справа вельми складна і копітка, вона зачіпає усю гаму економічних інтересів, стає приводом для розпалювання гострих дискусій як науковців, так і політиків. Світовий досвід законотворчості показує, що закони стають дієвими регуляторами суспільного життя лише у разі їх визнання й дотримання більшістю громадян країни, тобто коли формально-правові норми справді закріплюють уже існуючий розподіл благ у суспільстві. Допоки ж нові економічні відносини в країні реально ще не склалися, спроби законодавців скопіювати і штучно привнести закони з інших, нехай і більш розвинених, країн призводять до того, що такі закони залишаються лише на папері, а в житті вони не діють — їх ігнорують. Таке законодавство лише дискредитує державу, стає ознакою її слабкості, відриву від потреб реальної економіки. Ба більше, силове нав'язування державою чужих для даного суспільства юридичних норм, як показує багатий вітчизняний і світовий досвід, призводить до величезних матеріальних і людських втрат, які навіть неможливо підрахувати.

Право власності, як, до речі, й інші права людини, реально існує тільки тоді, коли воно поєднує, врівноважує інтерес того, хто на нього претендує, з інтересами тих, від кого залежить, аби це право поважалося. Скажемо інакше, справжнім є лише те право, яке людина заінтересована вимагати, а інші люди (суспільство в цілому) ладні визнавати і поважати. Тому один із уроків історії полягає у тому, що законодавство країни доцільно удосконалювати в міру «дозрівання» суспільства, підвищення рівня його культури, але рухатися, так би мовити, не вдогін нагальних проблем економіки і суспільства в цілому, а в ногу з часом, тобто своєчасно вводити юридично-правові регулятори економіки, аби ті сприяли суспільно-економічному прогресу.

У сучасному світі набули поширення **дві правові традиції**, у рамках кожної з яких по-різному тлумачиться зміст приватної власності (повнота прав у руках власника):

• **континентально-європейська правова традиція.** Вона ґрунтується на давньоримському праві, зібраному у Кодексі візантійського імператора Юстиніана (II ст.), де вперше закріпилися поняття «власність» і «приватна власність». Французька Декларація прав людини і громадянина 1789 р. (її ще називають Кодексом імператора Наполеона I) конкретизувала зміст власності, звівши її до класичної тріади прав: володіння, розпорядження і користування. Вона проголосила право власності як необмежене і неподільне, священне і недоторкане. Затим цей правовий підхід до власності був прописаний у конституціях більшості країн світу. Звичайно, на той час таке розуміння власності і її законодавче регламентування відповідали потребам початкового етапу еволюції ринкової економічної системи. Сьогодні ж такий підхід до власності виглядає як доволі консервативний, або застарілий.

¹ **Легітимний** (від лат. *legitimus* — законний) — визнаний законним (стосовно прав, повноважень, організацій).

• **англосаксонська правова традиція.** Вона склалася пізніше, з урахуванням реалій сучасної індустріальної економіки, домінуюча роль у якій належить уже не дрібним виробникам, а великим компаніям з найманим менеджментом. Вона визнає власність як систему (набір) багатьох прав, що регулюють доступ до економічних ресурсів. Причому, що дуже важливо, такі права власності можуть встановлюватися не лише державою (законом), а й життєвим досвідом, звичаями, моральними настановами, релігійними віруваннями, забобонами тощо. Більше того, за даного підходу визнається доцільність та ефективність розподілу прав власності між різними економічними суб'єктами, включаючи і державу. Така правова традиція найбільше прижилася у США, Канаді, Великій Британії, Австралії, і її популярність у світі зростає.

Слід зазначити, що саме розвиток правничих наук (юриспруденції), зокрема поява господарського і природного права, пожвавив пізнавальний інтерес економістів до економічної ролі прав власності. Так, у середині ХХ ст. американським економістом Р. Коузом¹ була висунута **економічна теорія прав власності**, яка обґрунтовує реальність існування в господарській практиці системи («пучка») прав власності із 11 елементів (окрім прав володіння, користування й управління, виокремлюються права на дохід, на залишкову вартість, на безпеку від експропріації та від заподіяної шкоди, на передачу у спадок, на безстроковість володіння, на заборону шкідливого використання, на відповідальність, на обов'язковість повернення прав власності по закінченню терміну угоди). Така увага учених-економістів і юристів до чіткої специфікації (вирізнення) прав власності зумовлена нагальними потребами теперішнього економічного життя, зокрема необхідністю ухвалення виважених економічних рішень, як-то укладання комерційних угод (контрактів), розробка ефективних бізнес-проектів тощо. В узагальненому виразі новітня економічна теорія витлумачує потребу господарського життя у чіткій специфікації та гарантіях захисту прав власності кожного суб'єкта як необхідну умову того, щоб економічні ресурси якомога швидше потрапляли до рук тих власників, котрі найбільше їх цінують і здатні забезпечити ефективно використання.

Таким чином, виходячи із розуміння прав власності як санкціонованих суспільством поведінкових норм, що регулюють доступ до обмежених економічних ресурсів, можемо зробити далі наступний висновок. Власність в економічно розвиненому і демократичному суспільстві не є таким собі священним володінням, яке наділяє власника абсолютними і недоторканими правами, а вона фактично слугує своєрідним робочим інструментом, який суспільство «вручає» тим, хто прагне і дійсно здатен ефективно його використовувати. Це добре видно із того, як у правовій державі² пересічний приватний власник таки рахується як з формальними (прописаними у законодавчих актах), так і неформальними нормами людської поведінки, дотримуючись, наприклад, зобов'язань щодо своєчасної і повної сплати податків, виплати платні найманим працівникам, повернення боргів кредиторам, забезпечення технічних і санітарних умов роботи персоналу, збереження чистоти довкілля тощо. У розвинених країнах купівля-продаж і цільове використання сільськогосподарських земель жорстко регламентується законодавством, з огляду на те, що земля є унікальним виробничим ресурсом, «божим даром». Там таки крадіжки чужого майна чи шахрайства не тільки жорстко караються законом, а й дістають загальний осуд, розцінюються громадськістю як злочин проти

¹ Коуз Рональд (1910-2013) — американський економіст британського походження, лауреат Нобелівської премії з економіки 1991 р.

² **Правова держава** (в політико-юридичній теорії) — держава, найважливішими ознаками якої є панування закону в усіх сферах суспільного життя; зв'язаність законом держави і її органів; судовий захист прав громадян і взаємна відповідальність держави та особи.

особистості і суспільства. Як бачимо, у такому інституційному середовищі власнику вигідніше дотримуватися усталених «правил гри» (правових обмежень), аніж, порушуючи їх, ризикувати взагалі втратити свою власність і особисту свободу, або ж, можливо, у випадку реальної загрози (наприклад, банкрутства), вигода для нього полягатиме у можливості якнайшвидше продати об'єкт своєї власності. Таким чином, маємо підстави сказати, що історичною тенденцією розвитку відносин власності за сучасних умов є поступове збагачення їхнього змісту, перехід від класичних відносин типу «власник ↔ невласник» до відносин «власник ↔ частковий власник».

Наостанок ще раз наголосимо: власність — це не просто річ, на яку хтось має право, як це вульгарно¹ багатьма сприймається. Насправді власність як економічне явище — це складні, багатофункціональні відносини людей, які своїм змістом розкривають те, *хто і як привласнює* обмежені економічні ресурси, або хто хазяйнує у виробництві і як розподіляються отримані доходи, а з ними відповідно й економічні блага. Відповідно **інституціалізація власності** — це складний і тривалий процес становлення економічних відносин власності, закріплення їх системою формальних та неформальних норм і правил людської поведінки (законодавством, звичаями, моральними настановами тощо), налагодження дієвої системи судочинства.

3.2. СТРУКТУРА ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ

Знання структури відносин власності має не тільки пізнавальне, а й важливе практичне значення. Саме з приводу тлумачень суті основних форм власності, їх співвідношення та перспектив еволюції час від часу виникають бурхливі дискусії.

Відносини власності конкретизують і класифікують зазвичай за двома основними ознаками: за об'єктами та суб'єктами власності.

Об'єкти власності — це все те, *що привласнюють суб'єкти*: різноманітні речові блага, економічні ресурси (земельні ділянки, надра землі, рослинний і тваринний світ, засоби виробництва (капітальні блага), праця та вироблена продукція), інформація, технології, цінні папери, особисті здібності людини тощо.

Суб'єкти власності — це персоніфіковані учасники відносин, себто ті, *хто привласнює* об'єкти власності: окремі індивіди (сім'ї), групи людей (громади), держава, суспільство загалом.

З погляду суб'єктної структури власність сьогодні представлена складною системою, у якій виділяють типи, види та форми власності (рис. 3.1).

Насамперед, принципове значення має розрізнення двох типів власності: приватної та суспільної.

Приватна власність — це тип власності, що характеризується закріпленням прав на володіння, розпорядження й користування об'єктами власності за приватними особами (фізичними та юридичними).

Приватна власність у реальній дійсності існує в двох основних видах: індивідуальна та групова (корпоративна).

Індивідуальна приватна власність — це власність самих громадян, яка на практиці представлена у формі **одноосібної та сімейної власності**. Вона є найбільш поширеним видом власності, адже її об'єктами є приватні оселі, особисте майно та, як правило, невеличкі крамниці, кафе, майстерні, ферми тощо.

¹ Вульгарний (від лат. *vulgaris* — звичайний, простий) — спрощений, поверховий погляд на життя.

| Тип власності | Приватна | | | | | | | Суспільна (публічна) | |
|-----------------|---------------|---------|------------------------|------------|--------|------------|-----------------------------------|----------------------|----------------------------|
| Вид власності | Індивідуальна | | Групова (корпоративна) | | | | | Державна | |
| Форма власності | Одноособна | Сімейна | Кооперативна | Колективна | Пайова | Акціонерна | Власність громадських організацій | Загальнодержавна | Комуніальна (муниципальна) |

Рис. 3.1. Структура власності в сучасній економіці

Намагання виділити серед приватної власності ще й індивідуально-трудова та індивідуальну з використанням найманої праці, як це пропонують автори деяких навчальних посібників, не є обґрунтованими. За сучасних умов практично жоден (!) господарюючий суб'єкт, керуючись у своїх рішеннях критерієм альтернативних витрат, не обходиться без залучення найманих працівників.

Групова, або корпоративна, приватна власність — це власність створених людьми юридичних осіб (підприємств, фірм, організацій, установ). Її різновидами є кооперативна і колективна власність, пайова та акціонерна власність, власність різних громадських організацій.

Кооперативна власність — це власність певної групи людей, які добровільно об'єдналися на основі членства для здійснення спільної господарської діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. Таке об'єднання передбачає також внесення паїв його учасниками у вигляді певного майна та/чи коштів. На основі кооперативної власності функціонують, зокрема, житлові, гаражні, дачні, торговельно-закупівельні, транспортні та інші кооперативи.

Колективна власність (так звана робітнича власність, або власність трудового колективу) — це спільна власність працівників підприємства, набута ними шляхом викупу у держави чи іншого суб'єкта. У разі викупу орендованого підприємства за рахунок нагромадженого прибутку власність стає тимчасово єдиною і неподільною, а у разі викупу за рахунок особистих доходів його працівників як внесків — пайовою. У розвинених країнах вона зазвичай практикується за фінансової підтримки уряду.

Пайова власність — це спільна власність, що виникає на пайовій основі за участю кількох фізичних та/чи юридичних осіб. Тут пайовики, або компаньйони (партнери), зберігають свої персональні частки власності зазвичай у грошовій формі і домовляються 3-поміж собою щодо способу управління об'єктом власності.

Акціонерна власність — це також пайова власність, але її учасники — широкий загал акціонерів, які можуть зазвичай за власним бажанням реалізувати свої титули власності — акції, що забезпечує підприємство від фізичного розчленування у разі вбуття когось із співвласників. Через розпорошеність акцій товариства (велику кількість співвласників) дрібним акціонерам залишається лише право володіння капіталом підприємства, тоді як права розпоряджатися й контролювати його реально переходять власник (консолідований власник) контрольного пакету акцій. У розвинених країнах зазвичай безпосереднє керівництво акціонерним підприємством передається найманим менеджерам як фахівцям. Участь в акціонерній власності зазвичай мотивується можли-

востями: а) отримання дивідендів; б) збагачення за рахунок курсової різниці у ціні акцій; в) використання фінансового потенціалу акціонерного підприємства для здійснення великих бізнес-проектів. У формуванні акціонерної (та пайової) форми власності деінде приймають участь держава та органи місцевого самоврядування.

Власність громадських організацій — це неподільна власність різного роду громадських організацій: політичних партій, професійних спілок, релігійних організацій, спортивних товариств, об'єднань співвласників багатоквартирних будинків тощо. Така власність створюється за рахунок внесків членів, пожертвувань або передачі державного майна.

Суспільна власність — це такий тип власності, який, на противагу приватній власності, утворює рівність прав усіх співвласників, а саме уможливує відкритий для усіх громадян країни доступ до певних благ або ж передбачає певний режим використання об'єкта власності з посиленням на національні інтереси. Наприклад, державні й комунальні автошляхи, парки відпочинку та музеї доступні усім, без виключення; держава гарантує надання громадянам безплатної вищої освіти, але на конкурсній основі; державна служба безпеки піклується про захист національних інтересів, але специфіка її діяльності зобов'язує суворо оберігати державні таємниці (бути закритим відомством).

Суспільна власність функціонує у вигляді державної, оскільки абсолютні права на розпорядження й управління її об'єктами законодавчо закріплюються за державою. Проте будь-яка держава має певну форму адміністративно-територіального устрою та відповідну їй ієрархію органів влади, а тому державна власність поділяється на загальнодержавну і комунальну.

Загальнодержавна власність — це та частина державної власності, абсолютні права управління й розпоряджатися якою закріплені за центральними органами державної влади. Вона охоплює об'єкти загальнодержавного (національного) значення: підприємства й установи, системи енергозабезпечення і зв'язку, трубопроводи, оборонні й космічні об'єкти, магістралі, певні вищі навчальні заклади, заклади національної культури тощо.

Комунальна, або муніципальна, власність охоплює ті об'єкти, якими розпоряджаються й управляють місцеві органи влади (областей, міст, районів, сіл). Об'єктами комунальної власності зазвичай є підприємства житлово-комунального господарства, місцеві водогони, тепломережі, шкільні та медичні заклади, спортивні й культурні споруди тощо.

Маємо зауважити: у вітчизняній науковій і навчальній літературі ще побутує хибна думка, згідно з якою приватна власність штучно обмежується лише індивідуальною та сімейною власністю, а групова (корпоративна) форма власності чомусь видається за самостійну, що ніби то існує поряд із приватною та суспільною як окремий і проміжний тип власності. Цей ідеологічно упереджений (від марксистської теорії) погляд на економіку позначився і на Законі України «Про власність» (1991 р.), що мало своїм наслідком тривале спотворення офіційної статистики. Починаючи з 2005 р., у методологію української статистики було таки закладено загальноприйнятий у світі принцип «усе, що недержавне, — то приватне».

В історію економічної думки неодноразово вписувалися сторінки нищівної критики інституції приватної власності та висунення проектів соціальних реформ¹, спрямованих

¹ **Реформа** (від лат. *reformato* — перетворюю) — комплекс різноманітних заходів, спрямованих на перебудову певних сторін життя суспільства.

на її знищення. Так, творці пролетарської політичної економії К. Маркс і Ф. Енгельс вважали приватну власність «найвищою причиною зла» на землі, «власницьким свинством», що породжує експлуатацію людини людиною й ворожість між людьми. Тому «комуністи, — наголошували вони, — можуть виразити свою теорію одним положенням: знищення приватної власності».

Звичайно, ідеального типу власності не існує. Обидва типи реальної власності (приватна і суспільна) мають як переваги, так і вади.

Переваги приватної власності:

- породжує могутні стимули до підприємництва і наполегливої праці;
- слугує основою матеріального добробуту: що заможніші громадяни, то заможніше суспільство;
- гарантує свободу і незалежність людям. Приватними власниками неможливо «рулювати»: вони самодостатні особистості. Ось чому тільки на ґрунті приватної власності виростає справжня демократія та громадянське суспільство. Як сказав Л. Мізес¹, ця власність представляє собою «необхідний реквізит цивілізації і матеріального добробуту».
- піднімає людину морально, наповнює її життя творчим змістом. Як зауважив ще Аристотель (IV ст. до Р.Х.), «важко висловити словами, скільки насолоди від усвідомлення того, що щось належить тобі».

Вадами приватної власності, мабуть, деякою мірою можна вважати зумовлений нею розвиток духу індивідуалізму, егоїзму, прагнення до наживи будь-якими методами, роз'єднаність між людьми тощо.

Суспільна власність також, як показала практика соціалізму у ХХ ст., пов'язана з *негативними рисами*. Вона, перебуваючи у руках політиків і чиновників, за відсутності демократії та громадянського суспільства стає джерелом їх безмежної влади й безвідповідальності, а економіка країни, внаслідок усунення механізмів ринкового саморегулювання, втрачає стимули для ефективного використання ресурсів, суспільство морально деградує. Пророчою виявилася думка неокласика А. Маршалла, висловлена наприкінці ХІХ ст., про те, що «колективна власність на засоби виробництва уб'є енергію людства і зупинить економічний розвиток». На жаль, така гірка доля спіткала й Україну. Утім, незаперечною видається необхідність суспільної власності у тих життєво важливих для суспільства сферах, де безпосередньо реалізуються національні інтереси, пов'язані з розвитком освіти, культури, фундаментальної науки, забезпеченням оборонної та енергетичної безпеки держави тощо.

Співвідношення між приватною та суспільною (державною) власністю в різних країнах різне і змінюється з часом. Це зумовлено особливостями суспільно-політичного й економічного устрою країни, ідеологією правлячої політичної сили, характером поточної економічної ситуації, традиціями тощо.

У залежності від обраного курсу економічної політики уряди різних країн вдаються до заходів щодо націоналізації або приватизації власності.

Націоналізація — це здійснювані урядом заходи по усупільненню власності, переходу її з приватних рук до держави. Вона може проводитися шляхом викупу (на умовах повної чи часткової компенсації) або конфіскації (примусового і безоплатного вилучення). Через націоналізацію тих чи інших об'єктів власності держава прагне: зміцнити свою обороноздатність, посилити свою енергетичну чи технологічну безпеку, утримати від занепаду традиційні галузі (вугільну, сільське господарство та ін.), вирішити соціальні або екологічні проблеми тощо.

¹ Мізес Людвіг фон (1881-1976) — видатний австрійський економіст, представник неолібералізму.

Приватизація (від лат. *privatus* — приватний, особистий) — це передача тих чи інших об'єктів із державної власності в приватну. У разі повернення власності колишнім власникам процес приватизації уточнено називають **реституцією**, а повторно проведену приватизацію — **реприватизацією**.

Приватизацію проводять з різною метою, зокрема: *а)* щоб оптимізувати співвідношення державного і приватного секторів економіки та підвищити ефективність економіки загалом; *б)* щоб оздоровити фінанси держави за рахунок зняття «тягаря» з її бюджету, отримання доходу від продажу майна та майбутнього збільшення податкових надходжень від підприємств, «вилікуваних» ефективними приватними власниками; *в)* щоб замінити неефективного власника (державу) на ефективного. За останню чверть віку приватизацію застосовували понад 80 держав світу, включаючи США, Велику Британію, Японію, Швейцарію. Однак способи, масштаби та цілі приватизації в Україні та розвинених країнах істотно відрізняються.

На противагу розвиненим країнам, Україна, разом із народами колишнього СРСР, пережила у ХХ ст. два великих потрясіння у сфері відносин власності: широкомасштабні націоналізацію і приватизацію. Про наслідки націоналізації, проведеної шляхом експропріації, тобто примусового позбавлення мільйонів працелюбних і активних громадян нажитої ними власності, ми вже згадували.

Упродовж 90-х рр. в Україні проведена масова приватизація, яка стала основою ринкової перебудови економіки. Екстремальна суспільно-політична та економічна ситуація в країні змушувала приступити до негайного й одночасного вирішення чотирьох епохальних завдань: формування держави, політичної нації, громадянського суспільства та ринкової економіки. Через відсутність достатніх національних приватних заощаджень та супротив участі у приватизації іноземного капіталу приватизація тут здійснювалася в значній мірі нетрадиційним способом — безоплатно, шляхом випуску приватизаційних майнових сертифікатів рівної номінальної вартості з урахуванням чисельності населення та вартості виставленого на приватизацію майна, наданням права кожному громадянину обміняти отриманий сертифікат на акції (паї, частки) того чи іншого підприємства, що підлягає приватизації.

Більшість великих і середніх підприємств в Україні приватизувалася шляхом їх акціонування і наступного продажу акцій: *а)* на аукціонах в обмін на майнові сертифікати; *б)* за комерційним конкурсом (за найвищою запропонованою покупцями ціною); *в)* за конкурсом під найкращі інвестиційні зобов'язання; *г)* на біржі за гроші та на інших умовах. Чимало підприємств приватизовано також через оренду з правом викупу. Невеликі державні підприємства (крамниці, їдальні, майстерні, цирюльні та ін.) приватизувалися шляхом: *а)* викупу трудовим колективом; *б)* продажу на аукціоні; *в)* конкурсного продажу.

Однак через зрощення держави й великого бізнесу та відсутність чіткої стратегії¹ системних перетворень приватизація в Україні й дотепер носить непослідовний, стихійний характер, залишаючи чимало лазівок для зловживань. Тому таку приватизацію народ влучно прозвав «прихватацією». Приватизовані майже задарма ділками підприємства стали об'єктами спекулятивних угод, а відтак, перехід їх у руки очікуваного ефективного власника стає значно довшим.

Теперішні митарства приватних власників, передусім дрібних, пов'язані з нестабільністю та заплутаністю законодавства, свавіллям державних чиновників, корупційніс-

¹ **Стратегія** (від грецьк. *stratēgia* — веду військо) — мистецтво планування керівництва, яке ґрунтується на далекосяжних прогнозах; загальні настанови, важливі для підготовки і здійснення чогось.

тю системи правосуддя та браком мудрої традиції пересічних громадян сприймати чужу власність виключно як недоторкану, є вірною ознакою нерозвиненості (неповноцінності) приватної власності, або **незавершеності процесу інституціалізації відносин власності у суспільстві, що трансформується**. Нашому суспільству на ділі ще не вдалося розмежувати владу й власність, а тому політична влада продовжує залишатися джерелом приватного збагачення і зміна політичних гравців призводить лише до чергового переділу власності. У цьому відношенні для України взірцем є західні суспільства, яким притаманні повага та гарантованість захисту приватної власності; підпорядкованість держави суспільству (державна як інструмент у руках громадян, чії права й свободи захищає закон); чітка розмежованість влади та власності.

3.3. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА ТА ЇЇ ТИПИ

Як ми з'ясували у попередньому підрозділі, роль економічних відносин власності важко переоцінити — вони виконують роль системоутворюючого чинника у суспільстві, тобто на їх основі виростає і відтворюється уся система суспільно-економічних відносин. Економічне життя в суспільстві набуває вигляду тим чи іншим способом організованої і цілісної сукупності взаємозв'язків і відносин між людьми, або певної соціально-економічної системи.

Учені-економісти по-різному визначають поняття «економічна система суспільства». Проте найбільш узагальненим і простим для розуміння, з нашого погляду, можна вважати наступне визначення економічної системи.

Економічна система суспільства — це організована (узгоджена) у певний спосіб складна система зв'язків між усіма виробниками і споживачами життєвих благ.

Інакше кажучи, економічна система суспільства є тією великою системою, у якій органічно поєднуються різноманітні види господарської діяльності, формуючи по суті єдиний процес, єдину економіку.

Поняття суспільно-економічної системи є важливим для розуміння закономірностей історико-економічного розвитку людства, а також головних особливостей сучасних національних економік. Для виокремлення і характеристики типів суспільно-економічних систем необхідно визначити певні критерії.

З погляду критеріїв типізації суспільних економічних систем найбільшу популярність серед науковців набули *два методологічних підходи: формаційний та цивілізаційний*.

Формаційний підхід до розуміння історичного процесу розвитку людського суспільства, періодизації його економічної історії розробили К. Маркс і його послідовники. Марксів підхід ґрунтується на введенні специфічного поняття «суспільно-економічна формація».

Під *суспільно-економічною формацією* розуміється форма існування суспільства, що характеризується єдністю певного способу виробництва та відповідної йому надбудови. У свою чергу, спосіб виробництва виражає взаємозв'язок продуктивних сил (сукупності речового й особистого факторів виробництва в суспільному масштабі) та виробничих відносин (основу яких складають відносини власності на засоби виробництва). Спосіб виробництва виступає як економічний базис, або вираження економічного ладу (устрою) суспільства. На економічному базисі виростає так звана надбудова у вигляді сукупності усіх інших суспільних відносин: політичних, релігійних, юридичних, національних, сімейних тощо.

Згідно з теорією суспільної формації, людство у своєму розвитку послідовно проходить ряд формацій, у кожній з яких досягається тимчасова відповідність виробничих відносин (принципів організації господарського життя, форм власності) продуктивним силам (рівню техніки й технології виробництва, рівню людських знань і кваліфікації працівників). Однак невинний розвиток продуктивних сил порушує цю відповідність, приводить до відставання виробничих відносин і гальмування останніми розвитку перших, назріває соціальний конфлікт, вибух якого означає загибель для даної формації і утвердження нової.

В історії людства К. Маркс виділив **три основні суспільно-економічні формації**:

1) *первинну*, або *архаїчну*, до якої він включав первіснообщинний і частково азійський способи виробництва;

2) *вторинну*, або *економічну*, яка заснована на приватній власності і охоплює пізній азійський, рабовласницький, феодальний і капіталістичний способи виробництва;

3) *третинну*, або *комуністичну*, яку він уявляв як тривалу історичну епоху, що проходить через ряд проміжних способів виробництва і матиме своїм основним змістом усунення приватної власності, або, інакше кажучи, означатиме здійснення віковичної мрії людства — перехід від царства необхідності до царства свободи.

Формаційний підхід дав змогу виявити закономірні стадії в економічному розвитку людства, а саме виділити **п'ять способів виробництва**, що послідовно змінюють один одного: первіснообщинний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний і комуністичний.

Первіснообщинний лад — первісний етап людської історії, для якого характерна общинна власність, спільна праця та общинний зрівняльний розподіл благ через нерозвиненість виробництва й цілковиту залежність від сил і дарів природи.

Рабовласницький лад — наступний суспільний лад, за якого панує приватна власність, у тому числі і на рабів (зазвичай із полонених). Перехід відбувся завдяки появі економічного надлишку (додаткового продукту), який уможливив виділення моногамної сім'ї в окрему господарську одиницю як суб'єкта приватної власності. Азійський спосіб виробництва, що існував в епоху рабства, мав специфіку: найбільшим власником землі і споруд була держава, яка використовувала примусову працю населення.

Феодальний лад — суспільний лад, за якого панівною є приватна власність на землю і частково (у деяких країнах) на селян (кріпаків). Додатковий продукт привласнювався земельними власниками у вигляді натуральної, а пізніше грошової ренти (роботи на панщині, сплати оброку продуктами або грошима).

Капіталістичний лад — сучасний суспільний лад, що характеризується пануванням приватної власності, свободою підприємництва й вільним наймом працівників.

Комуністичний лад — суспільний лад без приватної власності і ринкової економіки. Його початковою стадією вважається соціалістичний спосіб виробництва, за якого більшість засобів виробництва націоналізована й належить державі (або трудовим колективам).

Сучасна наука віддає належне К. Марксу як досліднику, котрий, мабуть, найпершим спробував ґрунтовно розібратися в економічній історії людства і представив її у вигляді логічної системи, а не хаосу фактів. Разом із тим, формаційний підхід сьогодні піддається серйозній критиці. По-перше, відводячи вирішальну роль в людській історії матеріальному виробництву, він представляється надто жорстким і прямолінійним, позаяк ігнорує реальну багатоваріантність економічного розвитку, особливо в сучасному світі. По-друге, він абсолютизує класову боротьбу як своєрідний локомотив історії, заперечує необхідний і нерозривний зв'язок економічного життя з приватною власністю, про-

повідуючи на основі своєї логічної схеми настання колективістського суспільства, де вільний економічний вибір кожного буде замінено єдиним планом для усіх.

Цивілізаційний підхід до історії людства та виділення економічних систем ґрунтується на понятті «цивілізація»¹, під яким переважно розуміють або тільки сучасну стадію в розвитку людства, яка прийшла на зміну варварству, або різні рівні культури в широкому сенсі, які відображають стан економіки, рівень розвитку потреб і духовних цінностей людини та суспільства загалом.

Так, американський учений **Л. Морган**², який одним із перших серед істориків застосував цей критерій, виділяє в людській історії **три великих епохи**:

1) епоху *дикості* (мисливське господарство);

2) епоху *варварства* (кочове скотарство);

3) епоху *цивілізації*, яка, в свою чергу, охоплює такі цивілізації:

– *аграрну цивілізацію* (десять тисячоліть до Р.Х. — середина XVIII ст.; проста фізична праця, переважає сільське господарство, головний робочий орган — ноги);

– *індустріальну цивілізацію* (ост. третина XVIII ст. — ост. чверть XX ст.; спеціалізація й кооперація фізичної праці, переважає промислове виробництво, головний робочий орган — руки);

– *постіндустріальну цивілізацію* (розпочалася з ост. чверті XX ст.; витіснення живої праці з виробництва, головний робочий орган — голова).

На основі цивілізаційного підходу появились й інші теорії, найбільш відомими серед яких є теорії стадій економічного росту У. Ростоу та інституційних змін Д. Норта.

Теорія стадій економічного росту американського економіста **У. Ростоу**³ вирізняє *п'ять стадій економічного росту*: 1) традиційне суспільство (примітивна техніка, сільське господарство, влада великих землевласників); 2) перехідне суспільство (централізована держава, підприємництво); 3) стадія «зрушення» (промислова революція); 4) стадія «зрілості» (НТР, зосередження населення і економіки у великих містах); 5) стадія «масового споживання» (прискорений розвиток сфери послуг і виробництва споживчих товарів).

Теорія інституційних змін американського економіста **Д. Норта**⁴ критерієм суспільно-економічного розвитку розглядає технологічні зміни, виділяючи таким чином *три економічні системи*: 1) доіндустріальну, або аграрну; 2) індустріальну та 3) постіндустріальну.

Доіндустріальна, або аграрна, економіка характеризується пріоритетністю людського фактора над речовим. Її технологічний спосіб виробництва ґрунтувався на важкій ручній праці, використанні примітивних засобів праці й технологій, низькій кваліфікації, нерозвиненому поділі праці та, як правило, позаекономічному примусі до праці. Роль основних виробничих ресурсів виконували праця та земля, а основана маса життєвих благ продукувалася в аграрній сфері. Такий тип виробництва панував тисячоліттями, охопивши «кам'яний», «бронзовий» і «залізний» віки первісного й рабовласницького суспільств, східне й античне рабство, цехово-ремісничий лад феодалізму, й завершився до Першої промислової революції (кінець XVIII ст. — перша чверть XIX ст.).

• **Індустріальна економіка** характеризується пануванням машини над людиною, перетворенням робітника в слугу машини. Вона ґрунтується на широкому застосуванні

¹ **Цивілізація** (від лат. *civilis* — громадянський) — рівень суспільного розвитку, матеріальної і духовної культури.

² Морган Льюїс (1818-1881) — американський антрополог і соціолог.

³ Ростоу Уолт (1916-2003) — американський економіст, політик.

⁴ Норт Дуглас (нар. 1920) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1993 р.

машин і промислових технологій, фаховій підготовці робітників, поглибленому поділі та широкій кооперації праці, використанні найманої праці на постійній основі.

• **Постіндустріальна економіка** почала зароджуватися у середині ХХ ст. під впливом сучасної НТР і характеризується істотними змінами у виробництві, які знаменують собою повернення панівної ролі людини у виробничому процесі. На противагу індустріальному способу виробництва, де робітник фактично слугує додатком до машини і виконує важкі, монотонні операції, постіндустріальний технологічний спосіб виробництва вивільняє людину безпосередньо з виробничого процесу та перетворює її на його регулювальника й контролера.

Англійський історик і соціолог *А. Тойнбі*¹ нарахував в історії людства близько 30 цивілізацій, з яких до наших днів залишилося лише сім, а саме ті, котрі пов'язані зі світовими релігіями: західна християнська, православна християнська, ісламська, індуїстська, далекосхідна, буддійська і християнсько-іудаїстська. Кожна з цивілізацій, на його думку, пройшла чи проходить чотири етапи: генезис, ріст, занепад і дезінтеграцію (розпад).

Цивілізаційний підхід до вивчення історії людства дозволяє виявити особливості, зрозуміти фактори розквіту та причини занепаду і зникнення колись могутніх цивілізацій. Він дає уроки сучасникам щодо важливості налагодження й підтримання добросусідських, гуманних відносин між різними країнами і народами. Між тим, на жаль, ми є свідками того, як теперішні глобалізаційні процеси економічного розвитку, наступу транснаціональних бізнесових структур призводять до розмивання й втрати національної самобутності країн, спричиняють наростання ворожості й конфліктів, як, приміром, між західною і східною цивілізаціями. А ще сучасне суспільство характеризує глибока ідеологічна та духовна криза, девальвація моральних цінностей, споживацький характер, технократичність мислення та прагматизм.

Цивілізаційний підхід економістам-теоретикам представляється занадто широким, бо розмивається специфіка організації економічного життя суспільства. І дійсно, в рамках однієї й тієї ж цивілізації включаються країни з доволі різними економічними системами, з різною економічною роллю держави.

Сучасні економічні системи класифікуються, як правило, за двома функціональними ознаками: 1) основною формою (типом) власності і 2) способом координації рішень і дій учасників господарського життя.

Цей суто економічний підхід базується на тій парадигмі², що виробничі можливості кожної людини і суспільства завжди обмежені, а тому ніхто й ніколи не уникне проблеми економічного вибору, тобто пошуку найкращого способу використання наявних ресурсів, мінімізації альтернативної їх ціни. Економіка може бути тільки економікою обмежених виробничих можливостей, її основна суперечність і джерело розвитку — суперечність між безмежними потребами та обмеженими ресурсами виробництва. Саме тому суспільство зацікавлене в ефективних механізмах узгодження, або координації, економічних рішень і дій усіх учасників економічного життя. Йдеться про те, як, скажімо, узгодити обсяги і структуру виробництва одягу чи продовольства багатьма виробниками з обсягом і структурою відповідних суспільних потреб, щоб виробники та торговці отримали достатній дохід, а споживачі задовольнили свої потреби; або як узгодити загальні виробничі потреби у робочій силі за обсягом і структурою з такими ж потребами працездатних людей у робочих місцях.

¹ Тойнбі Арнольд (1889-1975) — англійський історик, соціолог.

² **Парадигма** (від грецьк. *paradeigma* — приклад, взірць) — теорія, модель постановки проблем та їх вирішення.

Людство виробило два способи узгодження дій виробників і споживачів благ:

- **адміністративний**, який передбачає пряме, або безпосереднє, керівництво господарством із єдиного центра. Виробники діють за прямими командами із центру, який вказує їм що і скільки виробляти, куди і за якими цінами постачати;

- **ринковий**, який передбачає, що саме споживачі «голосуючи» грошима за ті чи інші товари, визначають, що, скільки і як слід виробляти. Ці ринкові сигнали слугують економічними стимулами і санкціями для виробників.

Отже, за основною формою власності та способом координації дій учасників господарського життя виділяються два основних типи економічних систем:

1) **адміністративні**, або **неринкові**, що існують у вигляді:

а) традиційної економіки;
б) командної, або централізованої, економіки;

2) **децентралізовані**, або **ринкові**, що мають вид:

а) вільного, або чистого, ринку;
б) змішаної економіки.

Традиційна, або **патріархальна**, **економіка** була властива первісним суспільствам, а тепер збереглася певною мірою у слаборозвинених країнах. В основі вирішення питань: що, як і для кого робити — лежать традиції, які передаються від покоління до покоління. Її позитивна риса — стабільність, негативна — вона відкидає все нове, а тому неефективна. Для неї характерними є збереження натурально-общинних форм господарювання, замкнутість, відсталість форм і методів виробництва, дотримання культових цінностей та кастового поділу людей, бідність населення.

Командна, або **централізована**, **тоталітарна**, **економіка** — це економічна система, у якій держава є власником більшості економічних ресурсів і організовує виробництво за єдиним планом. Ця економічна система працює за принципом: купується тільки те, що виробляється.

Характерні риси командної економіки:

- монополія державної власності, яка забезпечує державному апарату абсолютну владу в економіці й суспільстві. Власність громадян обмежена зазвичай особистим майном та невеликим підсобним господарством;

- жорстка централізація у розподілі ресурсів і результатів виробництва. Держава самочинно вирішує, що, як і для кого виробляти, встановлюючи тотальний регламент і контроль;

- вирішальне значення адміністративних методів управління, головна мета підприємств — виконання плану «ціною» будь-яких витрат;

- відсутність стимулів до сумлінної праці і дбайливого господарювання;

- істотне обмеження або недопущення взагалі вільного підприємництва;

- неефективність, а отже, і нежиттєздатність такої економіки.

Видатний теоретик лібералізму Фрідріх Гайек¹ ще у 40-і рр. XX ст. застерігав, що претензії соціалістичної теорії на «небачений розквіт планомірно організованої економіки» є лише «згубна самовпевненість» і «шлях до рабства». Тільки приватно-конкурентний лад, за його переконанням, — «єдиний, де людина залежить від самої себе, а не від милості сильних світу сього».

Звичайно, можна знайти деякі аргументи і на користь командної економіки, адже нічого однозначного у природі не існує. Та, вочевидь, найменш сумнівним із них є

¹ Гайек Фрідріх Август фон (1899-1992) — австрійський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1974 р.

один — це мобілізаційний потенціал цієї системи, хоча, уточнимо, він стає у нагоді лише в критичні моменти життя країни (на період війни, подолання розрухи та наслідків стихійних лих тощо).

Вільний, або чистий, ринок — це економічна система, яка працює за принципом: виробляється лише те, що купується (хоче реальний споживач).

Система вільного ринку в розвинених країнах проіснувала приблизно до першої третини ХХ ст.

Основні риси системи вільного ринку:

- панування приватної власності на виробничі ресурси. Кожна людина на власний розсуд може зайнятися будь-якою законною підприємницькою діяльністю і, беручи весь ризик на себе, вирішувати, що, як і для кого виробляти;

- особиста вигода як головний мотив економічної діяльності, що спонукає до активності, ініціативи, ризику, ощадливості й наполегливості у праці. Бізнес будується не на філантропії (добродійності) чи дружбі, а на взаємній вигоді його учасників;

- вільна конкуренція усіх економічних суб'єктів. Це означає наявність багатьох самостійних продавців і покупців, жоден із яких не має економічної влади на ринку, тобто не в змозі нав'язувати свою ціну. Кожен має свободу вибору партнерів і товарів, причому вирішальну роль відіграє споживач;

- мінімальна роль держави в економіці. Вплив держави на економіку обмежується в основному захистом приватної власності та створенням правових умов для діяльності економічних суб'єктів — «правил гри». А. Сміт зауважував, що надмірне втручання держави в економіку шкодитиме дії механізму її ринкового саморегулювання, а тому державі краще керуватися принципом *«laissez faire»* (не заважати працювати)¹.

Її основним недоліком є те, що поза увагою ринкових відносин залишається цілий ряд нагальних соціальних проблем, їй байдужі ідеали гуманізму.

Змішана економіка — це економічна система, у якій поєднуються приватний та державний сектори економіки, а ринкове саморегулювання ефективно доповнюється державним регулюванням.

Економічна система змішаного типу замінила вільний ринок, починаючи з першої третини ХХ ст., і характерна для сучасних розвинених країн.

Змішана економічна система успадкувала багато рис економіки вільного ринку, а саме: провідну роль відіграє приватна власність на ресурси, є свобода підприємництва, пріоритет за приватним економічним інтересом, працює «невидима рука». Разом з тим, у цій системі появились нові риси, пов'язані зі змінами в ринковій конкуренції та посиленням економічної ролі держави.

У сучасній економіці вільна конкуренція на більшості ринків переросла в обмежену, або контрольовану, конкуренцію. Замість множини дрібних виробників, як це було колись, у більшості видів економічної діяльності нині господарює лишень декілька великих компаній, яким фінансово доступні новітні дорогі технології, рекламні витрати тощо. Зосереджуючи у своїх руках значну частку ринку, вони спроможні в тій чи іншій мірі контролювати і навіть управляти ринком, диктувати свої умови.

Суттєво змінилася і роль держави в сучасній економіці. Тепер держава вже не обмежується роллю «нічного сторожа», як раніше, а є активним економічним суб'єктом, котрий регулює економіку, використовуючи цілий ряд інструментів, включаючи і державний сектор економіки (власність держави). Зокрема, держава тепер покликана за-

¹ Цей вислів приписують французькому підприємцеві Лежандру. Так у ХVIII ст. він відповів королівському міністру фінансів Ж.-Б. Кольберу, коли той запитав, що держава може зробити для розвитку підприємництва.

хищати конкуренцію, без якої ринок втрачає свою саморегульну силу, створювати умови для стабільного і ефективного розвитку національної економіки та вирішення багатьох соціальних проблем.

Як показує світова практика, **не існує єдиної для усіх країн, універсальної моделі економічної системи змішаного типу**. Кожна країна шукає власну, *національну модель економічної системи*, у якій би органічно й гнучко, з урахуванням як економічних, так і соціальних і політичних факторів, поєднувалися ринкове саморегулювання та державне регулювання економіки.

За ступенем інтенсивності впливу держави на економіку та пріоритетністю її завдань нині у розвиненому світі узагальнено виділяються такі **основні моделі змішаної економіки**: ліберальна ринкова економіка, соціальна ринкова економіка та корпоративна економіка.

Ліберальна ринкова економіка (США, Велика Британія) характеризується незначним втручанням держави в економіку та жорсткою позицією держави щодо забезпечення рівних умов для підприємницької діяльності.

Соціальна ринкова економіка (Німеччина, Австрія, Швеція) примітна значною часткою державного сектора, розвитком соціального партнерства роботодавців і найманих працівників, наявністю розгалуженої системи соціального захисту.

Корпоративна економіка (Японія, Південна Корея) дає приклад активної і цілеспрямованої підтримки державою великого бізнесу заради прискореного зростання національної економіки та завоювання світового ринку.

3.4. ПЕРЕХІДНА ЕКОНОМІКА

Перехідна, або трансформаційна, економіка — це стан економіки у період зміни суспільно-економічних систем, переходу від однієї системи до іншої, більш ефективної.

Зміна практично усіх названих вище епох та типів економічних систем означала перехідний, або трансформаційний¹ (транзитивний²), стан економіки. Перехідний період (стан) закінчується повним утвердженням нової економічної системи.

Слід зауважити, що усі досоціалістичні економічні системи виникали в ході природно-еволюційного³ розвитку, і лише згодом наука намагалася теоретично осмислити їх. Соціалістична ж (централізовано-планова) економіка, навпаки, спочатку виникла як ідея, теорія, а потім цю теорію спробували реалізувати на практиці насильницьким (революційним) шляхом.

Одержавлення економічного життя стало своєрідним експериментом ХХ ст., у який було втягнуто понад три десятки країн і народів світу. Він обернувся для них колосальними матеріальними і людськими жертвами, спотворенням економічних зв'язків, відсталістю й бідністю більшості населення, моральною деградацією людини. Отож, цілком закономірно: що тривалішим було насилля над економікою й людиною у тій чи іншій країні, то складнішим і болючішим для неї став перехід до свободи і ринкової економіки.

Для України, зокрема, перехід до ринку виявився надзвичайно проблематичним і драматичним, адже, як зазначалося вище, у критичній ситуації (розпаду радянської ім-

¹ **Трансформація** (від лат. *transformatio* — перетворення) — якісні зміни в соціально-економічній системі, перехід до нової системи.

² **Транзитивний** (від лат. *transitus* — перехід) — перехідний стан, період у розвитку економічних систем.

³ **Еволюція** (від лат. *evolutio* — розгортання) — процес поступового, плавного і природного розвитку (на противагу революції).

перії) їй довелося негайно приступити до вирішення одразу чотирьох ключових історичних завдань, а саме: 1) формування власної держави, 2) політичної нації, 3) громадянського суспільства та 4) ринкової економіки. Вирішення цих завдань у розвинених країнах Заходу зайняло кілька століть, а тому ні вітчизняні, ні західні інтелектуали виявилися неготовими запропонувати Україні (й іншим подібним країнам) раціональну концепцію й стратегію реформ. Відтак постсоціалістичне суспільство змушене вирішувати свої проблеми фактично методом проб і помилок. Більше того, шалений опір реформам чинять аморальні політики, чиновники, котрі обіймають посади у віджилих владних структурах, керівники й власники підприємств, котрі бояться втратити господарську владу і тіньові доходи, криміналітет, що обслуговує інтереси власть імущих. Гальмуванню реформ сприяє також пасивність населення, занижений рівень громадянської самосвідомості.

У перехідний період постсоціалістичне суспільство приречене здійснювати трансформацію неринкової (командної) економіки у регульовану ринкову. Ця трансформація носить *інверсійний*¹ характер. Але, тим не менш, сам перехід до ринку чи ринкова економіка не повинні розглядатися як стратегічна мета уряду — негоже підмінити мету засобом її досягнення. *Кінцевою метою економічної політики* має слугувати досягнення високої ефективності економіки як основи стабільного добробуту населення. Засобом досягнення її є система регульованих ринкових відносин, або ринкова економіка.

Основні завдання економічної політики держави у перехідний період:

- *лібералізація економічного й політичного життя країни* (створення умов для вільного підприємництва, законодавче обмеження прямого втручання чиновників в економіку. Лібералізація суспільних відносин означає не лише розкряпання енергії та ініціативи людей, розширення меж особистої свободи, але й водночас підвищення міри особистої відповідальності за власні рішення і дії);
- *макроекономічна стабілізація* (приборкання інфляції, подолання платіжної та бюджетної криз, підтримування соціальних стандартів життя населення);
- *формування розвиненої системи відносин приватної власності* (приватизація державних підприємств, забезпечення рівних для усіх умов господарювання, надійний захист державою права приватної власності);
- *створення ринкової інфраструктури* (інститутів ринку, які функціонально забезпечують ефективні господарські зв'язки виробників та споживачів: комерційних банків, бірж, аудиторських, консалтингових, інвестиційних компаній, рекламних агенцій тощо);
- *проведення масштабних і глибоких структурних змін в економіці*, спрямованих на технологічну модернізацію² виробництва, інноваційний розвиток, прискорене й ефективне входження країни у світове господарство.

Як показала практика, постсоціалістичні країни використали **дві основні моделі (варіанти) ринкової трансформації економіки**: 1) модель поступових та 2) модель радикальних змін.

Модель поступових реформ, або політика градуалізму³, виявилася практично прийнятною лише для Китаю. І не випадково. Наявність сильної, навіть жорсткої політичної влади та позитивна роль конфуціанської⁴ ідеології стали там вирішальним фак-

¹ **Інверсія** (від лат. *inversio* — перестановка) — зміна звичного положення елементів, розташування їх у зворотному порядку.

² **Модернізація** (від франц. *moderne* — сучасний) — робити сучасним, удосконалювати, оновлювати відповідно до сучасних вимог.

³ **Градуалізм** (від лат. *gradus* — крок, ступінь) — концепція керованого плавного, поступового розвитку.

⁴ **Конфуціанство** — релігійно-етичне вчення, засновник якого — давньокитайський мислитель Конфуцій (V ст. до Р.Х.); обґрунтовує економічну роль держави як «єдиної сім'ї» і правителя — «батька народу».

тором успішного просування реформ: пошуку можливостей модернізації економіки, зокрема створення умов для зародження приватного сектора як конкурента державному сектору, з одного боку, та комерціалізації і наступного переходу до поступової приватизації державних підприємств, із другого.

Модель радикальних реформ, або політика «шокової терапії», реалізована в інших постсоціалістичних країнах, у тому числі й в Україні. Тут, навпаки, ставка зроблена на лібералізацію внутрішньої й зовнішньої торгівлі, на швидку й масову приватизацію державних підприємств як основу виникнення приватного сектора економіки. Для країн Центральної Європи і Балтії такий варіант став прийнятним, головним чином, як шлях якнайшвидшого «повернення в Європу», адже їх у 40-х рр. силоміць втягли в соціалістичний експеримент. Для України й інших східноєвропейських країн вибір на користь радикальних ринкових реформ диктувався раптовим розпадом радянської імперії, розривом господарських зв'язків, слабкістю політичної влади, активізацією тіньової приватизації державної власності й іншими чинниками.

Слід зауважити, питання щодо того, чи упустила Україна свій шанс поступових реформ, з найменшими економічними і соціальними потрясіннями для населення, залишається дотепер спірним для науковців. Ми ж вважаємо, що сама постановка такого питання є наївною, бо далека не тільки від суворих реалій сьогодення, але й нехтує історичним досвідом генезису і розвитку капіталізму. В дійсності такого шансу ні в Україні, ні ще раніше в СРСР, не було, оскільки бракувало сильної політичної влади й авторитетного загальнонаціонального лідера. Та найочевидніший аргумент на користь цієї думки той, що українське суспільство, зазнавши колосальних втрат, дотепер (!) не спромоглося добитися від влади чіткої далекосяжної стратегії (програми) ринкових реформ і політичної волі її здійснювати, не має гарантій захисту «правил гри» (передусім, специфікованих прав власності), не домоглося відокремлення держави (чиновників) від бізнесу.

Досвід ринкових перетворень у постсоціалістичних країнах показує, що перехід до ринкової економіки є складним і тривалим процесом, у якому можна виділити **три основні етапи та закономірності суспільних перетворень**:

I етап — **початковий («дикий», «хижацький») капіталізм**, характерні риси якого:

- первісне нагромадження капіталу;
- перерозподіл власності на користь найбільш енергійних підприємців;
- різке розшарування суспільства за доходами і статками;
- безвладдя в державі і надвисокий рівень злочинності в суспільстві.

II етап — **олігархічний капіталізм**, ознаки якого:

- економічна та політична влада в суспільстві узурпована олігархією¹ — вузьким колом (кількома кланами) ділків бізнесу;
- державний апарат, правосуддя, політичні партії та ЗМІ куплені олігархами і працюють на них;
- високий рівень злочинності у суспільстві;
- низький рівень життя більшості населення на фоні демонстративної розкоші олігархів та їх прислужників.

III етап — **демократичний капіталізм**, умови та ознаки якого:

- демократія (народовладдя) в країні, гарантія прав і свобод громадян;
- закон і порядок у суспільстві;

¹ **Олігархія** (від грецьк. *oligarchia* — влада небагатьох) — політичне й економічне панування невеликої групи осіб, а також сама така група.

- міцний середній клас як запорука стабільності у суспільстві;
- високі стандарти життя населення.

Зауважимо, що Україна отримала у 2006 р. *статус країни з ринковою економікою*. Це означає, що наразі її економіка відповідає формальним критеріям ринковості: склався приватний сектор, напрацьоване адаптоване до ринку господарське законодавство, діє вільне ціноутворення і торгівля тощо. Однак отримання статусу країни з ринковою економікою, по суті своїй, є лише політичним рішенням США і західноєвропейської спільноти, яким певною мірою полегшується участь України у світовій торгівлі. Проте, як і раніше, вітчизняна економіка гостро потребує системних реформ, передусім структурних та інституційних. Тільки шляхом послідовного поглиблення реформ і при активній взаємодії влади і суспільства, як показує світовий досвід, дійсно вибудовується національна модель ринкової економіки, що здатна забезпечувати ефективне господарювання, високі життєві стандарти населення і конкурентоспроможність у світовому господарстві.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Власність як політико-економічний термін. Власність як юридично-правовий термін. Право власності. Володіння. Розпорядження. Користування. Об'єкти і суб'єкти власності. Типи, види і форми власності. Націоналізація і приватизація. Реституція і реприватизація. Суспільно-економічна система. Економічна формація. Цивілізація. Традиційна економіка. Командна економіка. Вільний ринок. Змішана економіка. Ліберальна ринкова економіка. Соціальна ринкова економіка. Корпоративна економіка. Перехідна економіка.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Як співвідносяться економічна і юридично-правова сторони власності?
2. Яку роль виконують відносини власності в економіці і суспільстві?
3. Охарактеризуйте зв'язок між власністю та соціальною структурою суспільства?
4. Ким забезпечуються права власності у суспільстві?
5. Чому в сучасному демократичному суспільстві приватна власність не є абсолютною?
6. Чим пояснюється багатоманітність форм власності?
7. Чому в Україні ідея приватизації виявилася багато в чому дискредитованою?
8. Яке значення має поняття економічної системи суспільства?
9. Охарактеризуйте відмінності формаційного та цивілізаційного підходів до економічної історії людства.
10. Дайте порівняльну характеристику командної та змішаної економік.
11. Чому не існує універсальної моделі соціально-економічної системи?
12. Вкажіть особливості перехідної економіки у постсоціалістичних країнах і в Україні зокрема.

Розділ 4

СУСПІЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА ОБМІН

Без суспільства людина була б жалкою, відчуючи брак стимулів до вдосконалення. Та що найважливіше — без суспільства наша досконалість була б майже безцільна.

Вільям Годвін¹

Яким би древнім і глибоко укоріненим не було це переконання в непродуктивності торгівлі, воно абсолютно помилкове... Обмін продуктивний! Він продуктивний, позаяк сприяє більшій ефективності використання ресурсів.

Пол Хейне²

4.1. СУСПІЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ЯК ЕКОНОМІЧНА ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Виробництво є процесом суспільним (соціальним). Суспільний характер виробництва означає, що усі його учасники працюють спільно, у тісній взаємодії й взаємозалежності один від одного. Це видно з того, як люди повсякдень зайняті певними видами праці, маючи відповідні професії та спеціальності. Підприємства також вирізняються за сферою та видом діяльності. При цьому продукція кожного виробника, як правило, споживається іншим економічним суб'єктом. Наприклад, добута гірниками руда потрапляє до металургів, які виплавляють метал, із якого машинобудівники, у свою чергу, виготовляють баштові крани, потрібні для будівельників і т.д. Коли цей ланцюг виробничих взаємозалежностей послідовно продовжити, то виявиться, що в нього ми включимо практично усі відомі нам результати виробництва, адже споживачами виступають як підприємства, так і їх працівники. Сьогодні не знайти людини, якщо, звісно, не зважати на аномальні випадки, яка була б абсолютно ізольована від суспільного процесу виробництва. Немає і підприємств, які б працювали виключно на задоволення власних потреб і потреб своїх працівників.

Взаємозв'язки й взаємозалежності людей у суспільному виробництві мають своєю економічною основою суспільний поділ праці.

Суспільний поділ праці — це відособлення різних видів економічної діяльності та їх стійке закріплення за окремими людьми та їх групами у вигляді спеціалізації.

Однак суспільний поділ праці не тільки роз'єднує людей як спеціалізованих виробників, але й об'єднує їх. Адже що глибока спеціалізація праці, то сильніша взаємозалежність спеціалізованих виробників. Цей «невидимий» бік поділу праці називають коо-

¹ Годвін Вільям (1756-1836) — англійський письменник.

² Хейне Пол (1931-2000) — американський економіст, автор популярної книги у рос. перекладі «Экономический образ мышления».

перацією праці або виробничою кооперацією. **Кооперація праці** (від лат. *cooperatio* — співробітництво) — це форма організації праці і виробництва на окремому підприємстві, яка ґрунтується на спеціалізації працівників. **Виробнича кооперація** — це форма тривалих і стійких зв'язків між економічно самостійними підприємствами (фірмами), зайнятими спільним виготовленням певної продукції на основі спеціалізації їхнього виробництва. Таким чином, суспільний поділ праці є формою, механізмом або способом співробітництва людей у господарському житті.

Теоретично явище суспільного поділу праці об'єктивно обумовлене знову таки обмеженістю ресурсів. Мається на увазі, що жоден економічний суб'єкт не може нормально жити за рахунок самозабезпечення, елементарно не може створювати усе необхідне для себе. А тому, з міркувань здорового глузду, кожен спеціалізується на окремому виді діяльності, де відчуває себе комфортно щодо наявних знань, кваліфікації, навичок.

Люди здавна засвоїли, що ізолюваність, виготовлення продуктів лише для власного споживання є справою нерациональною й не вигідною. Людина, котра береться за будь-яку справу, може бути майстром на всі руки, проте її праця залишиться малопродуктивною.

Поділ праці виник ще у первісному суспільстві. Він був тоді, звичайно, природним, оскільки враховував головним чином статеві та фізіологічні особливості людей. Наприклад, жінки займалися домашніми роботами та дітьми, а чоловіки — добуванням їжі, будівництвом житла. Немаловажне значення при розподілі робіт мав також вік і фізичний стан людини, голос, слух, інтуїція, сміливість та інші природні дані.

З часом поділ праці набуває усе більш стійкого характеру. Історія людства дає підстави виділяти три великих етапи відособлення суспільної праці, або **три великих суспільних поділи праці**:

- 1) відокремлення скотарських племен від землеробських (відбулося 10-12 тисяч років тому);
- 2) відокремлення ремесла від сільського господарства (проходило 7-8 тисяч років тому);
- 3) виділення верстви купців як знавців обмінних операцій (сталось близько 4,5 тисячі років тому).

Розпочавшись колись давно із двох галузей (землеробства і скотарства), розвиток суспільного поділу праці призвів сьогодні до утворення сотень різних, відносно самостійних видів господарської діяльності. Те, що виробляли наші далекі предки, можна перелічити на пальцях. Сьогодні ж у світі виготовляються десятки мільйонів різних найменувань продуктів і послуг, існують тисячі професій і видів робіт. Навіть коли якась річ і видається з першого погляду дрібничкою (наприклад, канцелярські скріпки чи сірники), вона насправді є результатом кооперованої праці багатьох спеціалізованих виробників.

Основні рівні суспільного поділу праці:

- *поділ праці на підприємствах.* Це спеціалізація цехів, відділів, діляниць, працівників;
- *поділ праці між підприємствами.* Це спеціалізація підприємств на виготовленні певної продукції, робіт, послуг (наприклад, швейна фабрика, молокозавод, транспортна чи будівельна організація тощо);
- *поділ праці між галузями.* Це виділення окремих галузей: добувні (вугільна, газова тощо), обробні (металургія, нафтопереробка, текстильна тощо), сільське господарство, торгівля та інші.
- *поділ праці між регіонами країни.* Це спеціалізація окремих територій на певному виробництві (наприклад, Вінниччина в Україні славиться як цукровий регіон, Донеччина — як вугільний регіон, Крим і Карпати — як курортні регіони).

• *поділ праці між країнами, або міжнародний поділ праці.* Це спеціалізація цілих країн на певному виробництві (наприклад, Японія є визнаним у світі виробником електроніки та легкових автомобілів; Швейцарія — наручних годинників, твердих сирів і шоколаду; Бразилія — кави).

В сучасному промисловому виробництві помітні **три основних види спеціалізації**:

- *попередметна, або продуктова* (виробництво машин, взуття, ліків тощо);
- *подетальна* (виготовлення підшипників, гуми, клею тощо);
- *поопераційна, або технологічна* (встановлення двигунів чи вікон, фарбування, фасування борошна тощо).

Поглиблення спеціалізації праці не знає меж.

Основні фактори розвитку суспільного поділу праці:

– *індивідуальні здібності людей.* Кожен індивід шукає роботу за своїми силами і здібностями. Проблемою відповідності претендента на ту чи іншу посаду переймаються також організації, фахівці їх кадрових служб. Що відповідальніша робота, то ретельніший вибір її виконавця. Так, одним із важливих факторів підбору працівника є врахування його психологічного типу, або специфіки його темпераменту, оскільки в цьому сенсі люди природно поділяються на флегматиків, меланхоліків, сангвініків і холериків;

– *природно-кліматичні умови.* Наявність тих чи інших мінеральних багатств, особливості кліматичних умов, географічне розташування тощо — це той важливий фактор, яким визначений напрям спеціалізації окремих територій і цілих країн;

– *традиції* (від лат. *traditio* — передача). Майстерність у певному виді діяльності передається з покоління в покоління. Такими самобутніми традиціями, наприклад, в Україні стали гончарство, плетення з лози, вишиванки тощо. Існують також сімейні професійні традиції, коли формуються сімейні династії;

– *досвід.* У виборі професії та місця роботи люди часто орієнтуються на певні підприємства, розташовані поблизу їх місця проживання, або на доступну їм інформацію, поради.

Суспільний поділ праці доставляє людям і суспільству **велику економічну вигоду**, а саме:

• *сприяє більш раціональному використанню виробничих ресурсів.* Люди, зайняті своєю справою, швидше й легше набувають майстерності, їх праця стає якіснішою. У спеціалізованому виробництві повніше використовується обладнання, не гасться час, як це буває при зміні одного виду роботи іншим. При територіальному поділі праці ефективніше використовуються різного роду місцеві особливості;

• *відкриває широкі можливості для механізації й автоматизації виробництва.* Це пов'язано з тим, що спеціалізація максимально спрощує технологічні операції. Навряд чи знайдеться сьогодні така універсальна машина, яка б змогла, приміром, перетворити стовбур дерева в комп'ютерний стіл. Коли ж цей виробничий процес розбити на окремі спеціалізовані операції, то застосування відповідних механізмів і навіть автоматів стає цілком можливим;

• *сприяє значному підвищенню продуктивності праці.* Розглянемо суть цього поняття детальніше.

Продуктивність праці — основний показник ефективної організації виробництва. Він визначається кількістю виробленої продукції за одиницю робочого часу, або кількістю часу на одиницю продукції: що більше продукції, або що швидше дається один виріб, то продуктивніша праця. Завдяки зростанню продуктивності праці створюються можливості економії трудових ресурсів задля їх переміщення в інші галузі, здешевлення виробництва товарів, підвищення добробуту населення. Основними факторами під-

вищення продуктивності праці є її спеціалізація, технічна озброєність, кваліфікація і заінтересованість виробника.

Свою знамениту книгу «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776 р.) класик політичної економії Адам Сміт розпочав із прикладу організації виготовлення шпильок у звичайній майстерні, яким показав, що тільки завдяки уведенню спеціалізації ручної праці десяти робітників обсяг виробництва зріс у 240 разів (!).

Разом з тим, суспільний поділ праці створює для суспільства і чималі **проблеми**, як-от:

- *однобічний розвиток особистості людини*. Зосереджуючись на якійсь трудовій діяльності і віддаючи їй основну частину свого життя, людина вимушено перетворюється на функціонера (людину-функцію, часткового працівника);

- *монотонність і непривабливість багатьох видів робіт*. Це стосується, насамперед, фізичної роботи, коли робітник часто виступає як механічний виконавець заданих машинною рухів. Особливу напруженість у роботі задають конвеєрні технології. Монотонність праці викликає швидку втомлюваність працівників і, як наслідок, — підвищену захворюваність і виробничий травматизм;

- *повна залежність виробників один від одного*, яка зумовлює необхідність чіткого їх кооперування, налагодження безперебійного обміну результатами діяльності. Через це надмірно вузька спеціалізація підприємств підвищує ризик збоїв у виробництві з усіма економічними наслідками.

Та все ж економічні переваги суспільного поділу праці більш вагомі, і тому суспільство заінтересоване у поглибленні суспільного поділу праці та мінімізації його негативних наслідків.

Слід зауважити, що спеціалізація виробництва має не лише абсолютні, але й відносні переваги. **Абсолютні переваги спеціалізації** — це явні переваги того чи іншого виробника (працівника, підприємства, країни) над іншими щодо майстерності, продуктивності праці чи витрат виробництва. **Відносні, або порівняльні, переваги спеціалізації** не такі очевидні, оскільки пов'язані з альтернативними витратами. Вони полягають у тому, що спеціалізація на одному, правильно вибраному напрямку і раціональна кооперація (обмін) з іншими виробниками завжди забезпечують більший економічний ефект.

Розглянемо суть відносних переваг поділу праці на умовному прикладі. Припустимо, лікар Іваненко є також чудовим столяром, йому потрібна книжкова шафа, підігнана до площі стіни однієї з кімнат. Тож, у нього виникло дві виробничі альтернативи: виготовити шафу самому або ж найняти за плату столяра. Припустимо далі, якби Іваненко власноруч узявся робити шафу і витратив на це 20 год., то йому довелося б пожертвувати на цей час своєю лікарською справою й доходом від неї, приміром, у 800 гривень (умовна вартість однієї години лікаря (40 грн.), помножена на 20 год.). Якщо ж він скористається другою альтернативою — найме столяра, то той зробить шафу також за 20 год. і зажадає за свою роботу 500 грн. (часова ставка столяра — 25 грн., помножена на 20 год.). Як бачимо, лікарю Іваненкові економічно вигідніше найняти столяра, аби не втратити своїх 300 грн. додаткового доходу (800 — 500).

4.2. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ОБМІНУ

Сучасна економіка побудована на суспільному поділі праці та кооперації виробників (підприємств) у формі обміну товарами. Відповідно суспільне виробництво носить тепер товарний характер.

Історично товарному виробництву, або господарству, довгий час передувало нетоварне, або так зване натуральне, виробництво.

Натуральне виробництво (господарство) — це така історично прадавня форма організації виробництва, за якої продукти створюються для задоволення власних потреб виробника і прямо (без обміну) переходять у споживання. Це замкнуте самодостатнє господарство (сім'ї, роду, общини, монастиря, поміщика), його визначальний принцип — самозабезпечення.

Основні риси натурального виробництва:

- ізольованість від світу;
- переважає ручна праця, примітивна технологія виробництва;
- визначальна роль природних ресурсів, передусім землі;
- обмежений універсалізм виробників та низька продуктивність праці;
- прямий (вольовий) розподіл ресурсів і продуктів;
- обмеженість і консерватизм потреб.

Поступово, зі збільшенням числа суб'єктів натурального господарства виникла система суспільного поділу праці, на базі якої сформувалися економічні відносини приватної власності. Ці об'єктивні процеси економічного розвитку витіснили універсальне і неефективне натуральне господарство, а натомість нього утверджувалося спеціалізоване та ефективне товарне виробництво.

Товарне виробництво — це така форма організації виробництва, коли продукти виробляються не для власного споживання, а для обміну, на ринок. Продукт такого виробництва називають товаром (товарною продукцією).

Основні риси товарного виробництва:

- спеціалізація виробників, яка сприяє удосконаленню техніки й технології виробництва, підвищенню продуктивності праці;
- визначальна роль належить техніці, технології та людському капіталу;
- ресурси й продукти розподіляються не прямо, а через обмін, який регулюється законами ринку;
- широка економічна свобода людей у виборі видів діяльності, ресурсів та продуктів;
- наявність чесної конкуренції на ринку та її загальна підтримка;
- вільне виникнення приватної власності.

Зауважимо: *товарне виробництво* і *товарне господарство* — поняття взаємопов'язані, але не тотожні. Господарство — поняття ширше: крім суто виробничої діяльності, воно передбачає вирішення широкого комплексу інших питань, як-то: пошуку покупців і постачальників та укладання з ними ринкових угод, визначення щодо джерел і термінів капіталовкладень, підвищення кваліфікації, реорганізації тощо. Але у контексті даного розділу розрізнення цих понять не має ніякого економічного значення, оскільки йдеться про найбільш загальні форми організації господарського життя.

Товарне виробництво пройшло тривалий шлях еволюційного розвитку, який налічує кілька тисячоліть. У його розвитку виділяються **два типи**: просте та розвинене товарне виробництво.

Просте товарне виробництво характеризується тим, що безпосереднім товаровиробником виступає сам власник засобів виробництва та члени його сім'ї, а тому таке виробництво невелике за розмірами і його кінцевою метою є задоволення особистих потреб виробника. Звичайно, такий тип господарства ніколи не був провідним у суспільстві, оскільки в минулому панувала натуральна форма економічних зв'язків, а нині домінуючим є розвинене товарне виробництво.

Розвинене, або підприємницьке, товарне виробництво примітне застосуванням на постійній основі найманої праці, у тому числі й найманих управлінців, активним залученням позичкового і пайового капіталів, а також тим, що його метою є одержання достатнього прибутку. За умов розвинутого товарного виробництва товарно-грошові відносини набули всезагального характеру, тобто в суспільстві майже всі відносини так чи інакше стосуються товарних зв'язків. Саме таке товарне виробництво є організаційною основою сучасної економіки

Слід зауважити, що залишки натурального господарства продовжують існувати і в наш час. Вони також, зі свого боку, є показником ступеня розвитку товарного виробництва в тій чи іншій країні, надійності системи виробничої кооперації та стабільності товарного обміну, зрештою і рівня економічного мислення кожної людини, її уміння користуватися перевагами спеціалізованої праці. Та найбільше залишків натурального господарювання збереглося у слаборозвинених і постсоціалістичних країнах. Нестабільність економіки, передусім розриви господарських зв'язків, знецінення грошей та бідність більшості населення, є чинником поширеної у них натуралізації господарства. Яскравий приклад такої тенденції мав місце в Україні, коли у 1980-90-х рр. багато великих промислових підприємств обзавелося фермами, теплицями, а городяни виявили масовий інтерес до отримання земельних ділянок задля городництва й садівництва. Їх еднав спільний інтерес — убезпечити себе від продовольчої ситуації, яка ставала в країні дедалі скрутнішою. Вихід зі стану натуралізації господарської діяльності полягає у подоланні її причин, а саме: забезпеченні стабільного росту національної економіки, створенні потужних стимулів до підприємництва і продуктивної праці, до отримання реальної професійної освіти тощо.

Товарне виробництво за визначенням тісно взаємодіє із товарним обміном. Цю взаємодію ми зрозуміємо, якщо поглянемо на виробництво не як одноразовий акт виготовлення якогось продукту, а як безперервний процес, що відбувається у широкому, суспільному масштабі, пов'язуючи усіх виробників у єдине ціле. У такому контексті виробництво розуміється як суспільне відтворення.

Суспільне відтворення — це безперервно повторюваний процес суспільного виробництва, постійного відновлення його умов та результатів.

Суспільне відтворення обіймає **чотири фази (стадії, сфери)**: власне виробництво, розподіл, обмін та споживання. Це фази відтворювального циклу, або загального процесу економічного кругообігу, які так само необхідні, як чергування у природі чотирьох пір року або дня і ночі. Кожна з фаз у цьому процесі виконує певні функції. У стадії **виробництва** створюються засоби виробництва та предмети споживання. Усе вироблене тим чи іншим способом і в певних частках **розподіляється** між людьми. В **обміні** результати виробництва стають об'єктом купівлі-продажу, переходять від одного суб'єкта до іншого. **Споживання** — процес використання результатів виробництва для задоволення певних потреб.

Із найбільш загального, філософського погляду, виробництво життєвих благ — основа життя людського суспільства. Ця істина для класиків економічної науки була аксіомою. Однак в розвиненій ринковій економіці ця істина стає дещо умовною. Виробництво товарів і послуг безпосередньо організується не задля підтримки життя людей і суспільства, а тому що у цьому є вигода для організаторів підприємницької діяльності. Сигнали щодо вигоди їм посилає сфера обміну.

Обмін відіграє виключну роль у суспільному відтворенні (чи виробництві). На шляху до споживача продукт виробництва має пройти через обмін, стати товаром. Споживач повинен оцінити товар, тобто визнатися щодо його корисності для себе.

Таким чином, товарний обмін — це не такий собі простий акт переходу речі з рук в руки, а дійство, у якому обидві сторони як економічно самостійні суб'єкти мають дійти згоди (компромісу) щодо еквівалентного (рівного, справедливого) обміну продуктами праці.

Товарний обмін виконує важливу роль в економіці, а саме:

– забезпечує кооперацію виробників, а відтак, є умовою існування й поглиблення суспільного поділу праці;

– забезпечує економічних суб'єктів потрібними їм товарами й послугами;

– упорядковує взаємодію виробників і споживачів;

– оцінює створені продукти, визначає міру відповідності їх запитам споживачів.

Сучасна економічна наука стверджує, що не лише у сфері матеріального виробництва, а й у сфері обігу людська діяльність є *продуктивною* (хоча і не так прямо та очевидно). Продуктивний характер обміну проявляється у його економічній ролі, завдяки якій збільшується суспільне багатство, але не в сенсі створення товарів і послуг, а через прискорення їх руху до споживача і регулятивний вплив на саме виробництво.

Учені вважають, що економіка як така взагалі появилася лише з виникненням обміну. В царстві натурального господарства усе вироблене розподілялося і споживалося. Між виробниками взагалі не існувало ніяких економічних відносин. Обмін, «вклинившись» між виробниками і споживачами, означав появу економічних відносин між людьми, або перехід від просто виробництва як історично першого ступеня економічного розвитку людства до економіки як єдності сфер виробничої і поза виробничої взаємодії виробників.

Обмін товарами можливий у двох формах: натуральній і грошовій.

Натуральний, або бартерний (від англ. *barter* — товарообмін), **обмін** — це безпосередній обмін одного товару на інший (без участі грошей). Проста формула бартерного обміну: **T–T**.

Це історично перша форма обміну. Утім, до неї інколи повертаються і тепер, у періоди значної економічної нестабільності.

Бартер створює значні проблеми для економічних суб'єктів, зокрема,:

• продавцеві й покупцеві важко знайти один одного, тобто щоб збіглися їхні бажання придбати товар один в одного. Що більше різних товарів поступає в обмін, то складніше досягти такого збігу бажань;

• обмін відбирає забагато часу, відволікаючи від інших справ, у тому числі й від виробництва;

• стримує розвиток виробництва, бо затримує придбання необхідних ресурсів і змушує зайве витратитися на зберігання нереалізованого товару.

Товарно-грошовий обмін — це обмін товарами, опосередкований грошима. Його формула: **T–Г–T**.

Такий обмін зовні видається складнішим, адже акти продажу й купівлі розриваються у часі та й просторі. Наприклад, землероб, продавши зібраний урожай, мусить розподілити свої грошові витрати на весь рік. Однак в дійсності, гроші, з'явившись як посередник в обміні товарів, фактично усувають проблеми бартеру. Гроші значно полегшили товарний обмін і тим самим стали могутнім фактором прискорення процесу суспільного поділу праці і спеціалізації, піднесення технічного прогресу і загалом економічного розвитку суспільства.

4.3. ТОВАР ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Товаром є всякий предмет обміну, або купівлі-продажу. Абсолютна більшість товарів, звичайно, є продуктами виробництва. Утім, за певних умов люди перетворюють у товар і дари природи, приміром, земельні ділянки, водоймища, а деінде і власну совість, честь, службове становище тощо.

Таке перетворення речей і не тільки у форму товару є суспільно значущим актом. За ним стоять принципово інші людські відносини. Це — це не простий обмін речами і послугами, а складні і суперечливі відносини людей як виробників і споживачів життєвих благ, як приватних власників, котрі прагнуть реалізувати свої інтереси, одержати економічну вигоду. Таким чином, вдумавшись у цю обставину, ми починаємо сприймати усякий товар як економічну категорію, або наукове поняття, що має глибинний зміст. Політико-економічний зміст товару як економічної категорії розкривається у його ключових властивостях.

Товар як такий має **дві економічні властивості**:

- 1) споживну вартість, або корисність;
- 2) вартість, або цінність.

Споживна вартість товару — це його здатність задовольняти певну людську потребу, бути корисним людині. Наприклад, хліб втамовує голод, комп'ютер дає змогу набирати потрібний текст і вести пошук інформації в мережі Інтернету, лопата потрібна для посадки дерев тощо. Річ, що не привертає нічиєї уваги, не може стати товаром.

Але поняття споживної вартості і корисності можна вживати як синоніми лише з погляду процесу виробництва. Будь-який товаровиробник прагне виготовити продукт таким, щоб він привернув увагу споживача на ринку своєю корисністю, був здатним задовольнити його потребу. Інакше кажучи, споживна вартість як властивість закладається в товари й послуги в процесі виробництва. Однак поняття корисності має більш глибокий зміст, на який звернули увагу економісти-теоретики.

Корисність товару — це те задоволення, або відчуття насолоди (щастя), яке отримує людина від самого споживання товару чи послуги.

Тепер стає зрозуміло, що поняття споживної вартості і корисності принципово різняться. Споживна вартість — це властивість товару, закладена в нього виробником, а корисність — це суб'єктивне сприйняття її споживачем, причому вельми специфічне, бо воно індивідуальне. Один і той же товар, маючи одну й ту ж споживну вартість, матиме для різних споживачів геть різну корисність. Наприклад, цигарки мають однакову споживну вартість (інакше вони б просто не були цигарками), але корисність їх для тих, хто палить і не палить, а також для різних категорій курців, дуже різна. Свинина для іудеїв та мусульман, звичайно, має споживну вартість, але згідно зі своїм віросповіданням вони аж ніяк не вважають її корисною для себе. Економісти з гарною математичною підготовкою в середині XIX ст. навіть пробували кількісно оцінити корисність товару, придумавши спеціальну одиницю виміру, та їхні спроби виявилися марними. Людську насолоду виміряти неможливо — вона індивідуальна, глибоко особиста, інтимна (від лат. *intimus* — глибокий, внутрішній).

Вартість товару — це здатність товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних співвідношеннях, набувати грошової форми — ціни.

Цінність товару — це суб'єктивна оцінка товару споживачем на ринку за його корисністю.

Сама назва обох понять — вартості і цінності товару — натякає на їх відмінність. Уже з першого погляду стає зрозуміло, що питання про вартість товару стосується понесених витрат виробництва та їхньої окупності (кожен товар чогось вартує), а от питання щодо цінності товару виводить нас за рамки виробництва і економіки взагалі.

В економічній науці трактування основних властивостей товару, особливо його вартості та цінності, стало предметом чи не найбільших дискусій, що затяглися майже до кінця XIX ст. Виникло кілька теорій вартості товару, зокрема, теорія трудової вартості, теорія факторів (витрат) виробництва, теорія граничної корисності та теорія ціни.

Теорія трудової вартості (започаткована класиками політичної економії, передусім, А. Смітом і Д. Рікардо, та розвинена К. Марксом) стверджує, що вартість товару як основа ціни створюється виключно у виробництві, а в обміні люди обмінюються рівними вартостями (товар — гроші) і суть обміну власне й зводиться до того, аби продавці та покупці дійшли згоди між собою. Згідно з цією теорією, вартість, яка об'єктивно закладена в товарі до обміну, у виробництві, представляється як уречевлена суспільна праця виробників товару, і саме праця є єдиним джерелом і точною мірою вартості всіх товарів. Один із перших класиків англійців В. Петті¹ казав, що «праця є батько і активний принцип багатства».

Маркс логічно розвинув теорію трудової вартості класиків таким чином, що праця робітників, які виготовляють товар, роздвоюється: з одного боку, вона представляється як конкретна праця, що має свою специфіку щодо використовуваних засобів і предметів праці, майстерності робітника, і якою створюється споживна вартість товару; а з іншого, — та ж сама праця уявляється як абстрактна праця, або як витрата людських зусиль, і саме величина цієї праці складає вартість товару. Оскільки той чи інший товар виготовляють різні приватні товаровиробники як конкуренти, здійснюючи при цьому, природно, різні виробничі витрати, то тільки обмін, прирівнюючи товари один до одного, спроможний визначити величину суспільно-необхідної праці у кожному з них. Суспільно-необхідна праця вимірюється суспільно-необхідним робочим часом, або усередненими витратами часу на створення певного товару, тобто за середнього рівня вмілості та інтенсивності праці, за середніх умов виробництва взагалі.

Слід зауважити, що класик А. Сміт у питанні вартості не був послідовним, вочевидь, мав сумнів щодо правильності зведення її лише до витрат суспільної праці. Таке звужене трактування вартості він поширював тільки на просте (дрібне) товарне виробництво, а в умовах розвиненого товарного виробництва, де застосовуються наймана праця і позичковий капітал, на його думку, обмін здійснюється уже не пропорційно витратам суспільної праці, а пропорційно витратам виробництва, які, по суті, складаються з очікуваних доходів усіх реальних учасників виробничого процесу. Обмеженість власної теорії трудової вартості Сміт бачив і в її неспроможності пояснити, здавалося б, парадоксальні факти: чому в обміні інколи товари, які дуже дорогі у звичайних умовах, коштують надто дешево. Наприклад, володар діамантів у безводній пустелі через спрагу ладен проміняти їх на склянку води («парадокс Сміта»). Додамо, що таких прикладів у нашому сьогоденні безліч. Окрім того, трудова теорія вартості має значні проблеми з поясненням ціни товарів, які не взагалі не створюються людьми (наприклад, ціни землі, нафти, газу тощо), а також товарів, які є продуктом високої творчості, таланту людей (музики, живопису, артистизму тощо).

Теорія факторів (витрат) виробництва (представлена іншим класиком французом Ж.-Б. Сеєм), фактично розвиваючи одну з позицій Сміта, обґрунтовує реальний внесок

¹ Петті Вільям (1623-1687) — англійський економіст, фундатор класичної політичної економії.

у створення вартості товару трьох основних факторів виробництва — праці, капіталу та землі. Таким чином величина вартості товару визначається сукупними витратами цих факторів на його виробництво, або сумою відповідних доходів власників цих ресурсів, а саме: заробітної плати, прибутку та ренти.

Теорія граничної корисності (обґрунтована неокласиками — австрійцями К. Менгером і С. Бем-Баверком, а також англійцем В. Джевонсом), стала, по суті, альтернативою попереднім теоріям вартості. Вона відкинула взагалі значення факторів виробництва у формуванні цінності товару і визнає визначальну роль у цьому корисності, тобто суто суб'єктивної оцінки споживачем міри корисності конкретної одиниці товару. Цінність товару визначається його корисністю, а її величина (зауважимо: цінності усієї партії бажаного товару) визначається корисністю граничної, себто останньої, найменш значущої для споживача, одиниці товару даного виду. Гранична корисність конкретного товару залежить: 1) від інтенсивності потреби споживача та 2) від доступної йому кількості цього блага. Що більша гранична корисність, то більша ціна (жертва), на яку піде споживач заради її отримання. Ось так теоретики знайшли ключ до розгадки «парадокса Сміта».

Теорія граничної корисності відводить вирішальну роль у функціонуванні економіки не виробництву, а ринку, сфері обміну. Цінність (багатство) створюється саме в обміні, адже кожен його учасник воліє віддати меншу вартість за більшу: продавець, звісно, прагне не продешевити, тоді як покупець, навпаки, — не переплатити за один і той же товар. Кожна сторона вступає в обмін товарами, намагаючись досягти вигоди для себе, а точніше кажучи, максимізувати корисність (гроші, отримувані продавцем товару чи послуги, також мають корисність у зазначеному вище розумінні).

Нерозривний зв'язок обох властивостей товару — корисності й цінності — указує на те, що пріоритет на ринку має не виробник, чи продавець, а споживач у ролі покупця. Чому? Бо споживач має право вибору товару, тільки він і ніхто інший вирішує, що йому потрібно, або що для нього є корисним. Споживач може придбати навіть непотріб, зробивши його корисним для себе.

Принагідно зауважимо й таке. На ринку споживач, вирішуючи, що є корисним для нього, дає волю власному розуму, своїм пристрастям і примхам. Певна річ, на свідомість і вибір людини впливають культура, сім'я, релігія, реклама й інші фактори. Таким чином економіка підкоряється людині, а, точніше, реальній людині. З економічного погляду, корисність закладена не в самих товарах, а в наших уявленнях про потребу в них, причому це уявлення може змінюватися залежно від місця, обставин і часу. Тому, без перебільшення, можна сказати, що ринкова економіка є аморальною, байдужою до того, що суспільство вважає раціональним і ірраціональним, серйозним і легковажним, конче необхідним і предметом розкоші, моральним і аморальним, шкідливим і нешкідливим.

Як бачимо, усі зазначені вище теорії мають спільний недолік — вони абсолютизують одну зі сторін обміну: або роль виробництва та його витрат, або роль споживача, його суб'єктивних бажань і оцінок. Тому такі теорії давали лише часткове (неповне) пояснення економічної природи товару, а отже, і реальній ринкової економіки.

Тривала дискусія науковців з цього питання була в основному завершена появою наприкінці XIX ст. **теорії ціни** англійського неокласика А. Маршалла. На основі досліджень закономірностей формування попиту та пропозиції, вивчення їх взаємодії у часі було доведено, що ціна товару формується водночас як на основі витрат виробництва, так і на основі граничної корисності товару, тобто у ній синтезуються ціна продавця й ціна покупця, «об'єктивність» (витрати виробництва) і суб'єктивність (корисність).

Примітно, що такого ж висновку майже у той самий час дійшов і видатний український економіст Михайло Туган-Барановський.

Отже, зауважимо собі, **ринкова ціна** — це не просто певна сума грошей за товар, а грошовий вираз вартості (точніше: цінності) товару. Причому цей вираз цінності зовсім не «тінь» витрат і не чистий суб'єктивізм, а справжній феномен, який з'ясується через обмін, через пошук компромісу продавців і покупців.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Суспільний поділ праці. Кооперація праці. Виробнича кооперація. Продуктивність праці. Відносні переваги спеціалізації праці. Натуральне виробництво. Товарне виробництво. Просте товарне виробництво. Розвинене товарне виробництво. Суспільне відтворення. Обмін. Бартер. Товарно-грошовий обмін. Товар. Споживна вартість. Корисність. Вартість. Цінність. Ціна.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Чим суспільний поділ праці відрізняється від природного?
2. Назвіть та поясніть основні фактори поглиблення спеціалізації виробництва.
3. Обґрунтуйте економічні вигоди поглиблення виробничої спеціалізації.
4. Які негативні наслідки має спеціалізація праці та які можливості їх мінімізації?
5. Чим зумовлюються відносні переваги спеціалізації праці?
6. Які основні риси натурального господарства? Які з них відтворюються сьогодні в економіці України?
7. Обґрунтуйте умови виникнення товарного виробництва.
8. Чи всякий продукт виробництва є товаром? Дайте пояснення.
9. Чи продуктивною є діяльність людей у сфері обігу і чому?
10. Чому в середині 90-х рр. у вітчизняній економіці поширилася практика бартерних розрахунків та які її наслідки?
11. У чому полягають принципові відмінності між споживною вартістю та корисністю?
12. Як розгадується «парадокс Сміта»?
13. Розкрийте глибинну суть ціни.
14. Як Ви гадаєте, що хотів сказати А. Маршалл, коли писав: «Ми могли б однаково сперечатися про те, регулюється вартість корисністю чи витратами виробництва, як і про те, розрізає аркуш паперу верхнє чи нижнє лезо ножиців».

Розділ 5

ГРОШІ ТА ГРОШОВИЙ ОБІГ

Вважається, що любов до грошей — корінь усіх бід. Це ж саме можна сказати і про брак грошей.

Самюел Батлер¹

Гроші, якими володієш, — знаряддя свободи; ті, за якими женешия, — знаряддя рабства.

Жан-Жак Руссо²

5.1. ПРИРОДА, ВИДИ ТА РОЛЬ ГРОШЕЙ

Товарне виробництво, основами якого є суспільний поділ праці та приватна власність на засоби й результати виробництва, може ефективно розвиватися тільки за умови, коли працює добре налагоджена система обміну товарами. Товарний обмін забезпечує фактично широку виробничу кооперацію, тобто взаємозв'язок відособлених і спеціалізованих виробників.

У процесі тривалого і в основному стихійного розвитку товарного обміну появились гроші.

Гроші — це товар особливого роду, що став загально визнаним засобом обміну всіх товарів і послуг.

Гроші мають тривалу й цікаву історію, яка показує нам, у яких формах існували гроші та чому вони змінювалися. Ця історія почалася з **товарних грошей**. Роль перших грошей у різних народів і в різні часи виконували різні товари. Це були найбільш ходові місцеві товари: наприклад, у древньому Єгипті — ячмінь, пшениця; у Китаї — рис, шовк; в Індії — черепашки; в інших місцевостях — хутро, шкіра, худоба, риба, тютюн, акулячі зуби тощо. На невідільницьких ринках натуральними грошима були сильні раби та красиві рабині. Хоча такі й інші товарні гроші причиняли людям чимало незручностей, вони обслуговували обмін протягом багатьох віків.

Товарні гроші стали виконувати важливу роль еквівалента³ вартості товарів і послуг та бути посередником у їхньому обміні. Завдяки цьому товарні гроші значною мірою розв'язали проблеми, властиві натуральному, або бартерному, обміну, а саме: 1) прискорили зустріч продавців і покупців, зекономивши таким чином час на купівлю-продаж товарів; 2) дали змогу відстрочити придбання товарів до потрібного споживачеві моменту, а отже, зробити у такий спосіб кориснішу покупку.

З подальшим розвитком товарного виробництва та розширенням міжнародної торгівлі роль товарного еквівалента переходить до дорогоцінних (благородних) металів. Достеменно не відомо, хто ж першим почав їх використовувати. Найбільш древні золоті й срібні монети сучасники приписують малоазійській державі Лідія, де їх відливали ще за 700 років до Р.Х.

На думку істориків, перші монети на територію України були завезені з Візантії та Сходу в VI ст., а карбувати власні монети в Київській Русі почали з кінця X ст.

¹ Батлер Самюел (1835-1902) — англійський письменник.

² Руссо Жан-Жак (1712-1778) — французький мислитель і письменник.

³ **Еквівалент** (від *aequus* — рівний + *valentis* — має силу) — товар, у якому виражають свою вартість усі інші товари.

На противагу товарним грошам, роль яких як товарного еквівалента скрізь обмежувалася певною територією, металеві гроші взяли на себе роль загального, або світового, товарного еквівалента. Гроші з дорогоцінних металів визнавали на усіх ринках світу. Спочатку обмін обслуговували золоті і срібні гроші, а згодом роль грошей монополізувало лише золото. Золото стало найбільш ідеальною формою грошей для усіх народів завдяки своїм природним (фізико-хімічним) перевагам: воно не іржавіє, як залізо; не зеленіє, як мідь; не темніє, як срібло; воно однорідне, ділиться на частини, чудово зберігається, має таємничу красу і надзвичайно рідкісне, а відтак є вельми дорогим товаром.

Попервах металеві гроші використовувалися у зливках. І це створювало чималі труднощі для обміну: по-перше, складно було зважувати метал, по-друге, ще важче було визначити пробу (чистоту) коштовного металу. До введення карбованої монети, зауважував А. Сміт, люди завжди зазнавали грубого шахрайства. Тому для запобігання таких зловживань, полегшення обміну та сприяння розвитку виробництва в усіх, більш-менш розвинених країнах було визнано за необхідне запровадити карбування монет. Цю місію було покладено на спеціалізовані державні підприємства, що отримали назву *монетних дворів*.

Слід зауважити, що товарні і металеві гроші були повноцінними грошима. **Повноцінні гроші** — це дійсні гроші, у ролі яких виступав сам грошовий товар, що мав власну вартість. *Власна вартість* повноцінних грошей визначалася витратами на його виробництво (наприклад, на видобуток дорогоцінного металу, на карбування монет тощо).

Гроші мають також номінальну і реальну вартість. **Номінальна вартість грошей**, або **номінал**, — це вартість, позначена на грошах (як число). **Реальна вартість грошей** — це кількість товарів і послуг, які можна придбати на грошову одиницю, або купівельна спроможність грошей. Отже, реальну вартість грошей визначає лише ринок, обмін їх на товари й послуги.

Життя, утім, показало, що жорстка відповідність номіналу металевих грошей їх власній вартості необов'язкова. Це особливо проявилось з того часу, як держава взялася карбувати монети із благородних металів. Цим вона, по суті, привласнила монополне право на випуск грошей. Своєю печаткою (тавром) на монетах держава засвідчувала їхню вартість і робила їх обов'язковими у розрахунках на території країни. Авжеж, монети як інструмент легального обміну значно полегшили розрахунки у порівнянні зі звичайними шматками металу, які доводилося щоразу зважувати. Та, як показало життя, поряд із повноцінними монетами стали успішно обертатись і неповноцінні — стерті від тривалого користування і просто зумисне зменшені у вазі. Люди, розплачуючись за товари й послуги, завжди старалися віддавати насамперед підроблені, стерті, пошкоджені монети (до речі, ця звичка живе і сьогодні при користуванні паперовими грошима).

Фальшування монет набуло особливо великого поширення у середні віки. Алхіміки гарячково вишукували способи підміни золотих і срібних грошей дешевими металами. За спосіб швидкого збагачення фальшивомонетники використовували й переплавлення «гарних» грошей на «погані» (легші за вагою). Що й казати, шансом свідомого «псування монет» — випуску золотих монет меншої ваги або у сплавах з іншими металами при збереженні того ж номіналу — користувалися навіть держави. Тоді ж було помічено, що з поширенням підроблених грошей повноцінні гроші з обігу зникали. Томас Грешем, радник англійської королеви Єлизавети I, сформулював це як *закон*, названий його іменем: «Погані гроші завжди витісняють гарні».

Крім того, повноцінним грошам часом бракувало високої стабільності, тобто відносно стійкої обмінної, або купівельної, спроможності. Наприклад, успішні війни й до-

ставки додому трофеїв із благородних металів, відкриття нових запасів цих металів і ввіз золотих скарбів у великій кількості з колоній призводили до загального підвищення товарних цін і відповідного знецінення грошей. Та справжня причина була не в кількості грошового металу, а у зменшенні його власної вартості порівняно з товарами.

Усі вади обігу металевих (золотих і срібних) грошей зрештою спричинили їх заміну паперовими грошима. **Паперові гроші** — це замітники повноцінних грошей, або грошові знаки (символи, сурогати), які держава силою своєї влади (законодавчо) наділяє певним грошовим статусом.

Проте випуск паперових грошей не відразу став монополією держави. Ще давніше роль паперових грошей закріпилася за звичайними папірцями — розписками ювелірів і лихварів, які приймали благородні метали на зберігання, користуючись своєю репутацією і довірою. При цьому метал не зношувався даремно, а розписки ходили нарівні із золотом і сріблом. З цієї практики вирости банки, а згодом держава монополізувала право на емісію паперових грошей.

Паперові грошові знаки є **неповноцінними грошима**, оскільки їхня власна вартість (вартість виготовлення) не відповідає номіналу. Для прикладу, витрати на виготовлення 100-доларової купюри США (від франц. *coupure* — вирізка) просто мізерні у порівнянні з її номінальною вартістю (вони сьогодні становлять всього-на-всього декілька центів). Тим не менш ця купюра цінується усіма людьми, оскільки американська держава законодавчо наділила її таким грошовим статусом.

Неповноцінними грошима є також білонні монети. **Білонні монети** (від франц. *billon* — низькопробний сплав) — це розмінні монети, номінал яких перевищує вартість металу, що міститься у них, та витрат на їх карбування. В давнину матеріалом для їх виготовлення слугували мідь і бронза, а тепер нові сплави. Білоннами в Україні є копійки, у США і країнах сврозони — центи.

Батьківщиною паперових грошей вважається Китай (XIII ст.). З XVII ст. вони широко поширились у Європі та Північній Америці, а в 1769 р. появились і в російській імперії.

Тривалий час паперові гроші ще зберігали зв'язок із золотом. На них указувалася їх золота основа, тобто та кількість золота, яку цей знак представляє (заміняє). Гарантувався обмін у банках паперових грошей на золоті за першою вимогою. Проте в часи Першої світової війни, через надлишковий випуск паперових грошей, їх вільний обмін на золото припинився. А в 70-і рр. XX ст. розвинені країни взагалі відмовилися від послуг золота як грошей. Так паперові гроші зрештою стали самостійними грошима й об'єктом окремого виду економічної політики держави — монетарної політики.

Основні причини демонетизації золота, або витіснення з обігу золотих грошей паперовими:

- ✓ зростання потреб у золоті для промислових і тезавраційних (від грецьк. *thesauros* — скарб) цілей;
- ✓ зростання у зв'язку з Промисловою революцією кінця XVIII — початку XIX ст. обсягів товарного виробництва, а відповідно і потреб у грошах як засобу обміну;
- ✓ обмежений видобуток золота у світі та обмежені його запаси в країнах;
- ✓ значні витрати на обслуговування обігу повноцінних грошей;
- ✓ зростаючі потреби урядів у грошах для здійснення економічної і соціальної політики.

Введення в самостійний обіг паперових грошей мало, певна річ, велике значення, адже воно долало ті обмеження, які визначалися кількістю грошового металу в країні. Разом з тим, **паперовим грошам також властиві певні вади:**

– вони мають підвищену нестійкість через розрив між їхньою офіційною (номінальною) та реальною вартістю або, іншими словами, здатні знецінюватися, генетично пов'язані з загрозою інфляції;

– вони є відносно дорогими у користуванні: витрати на заміну зношених купюр, на проведення розрахунків і транспортування тощо.

Названі та інші вади паперових грошей *частково* долаються шляхом запровадження в обіг більш досконалих заміників (сурогатів) грошей. Таким чином функціонування теперішньої економіки забезпечують різноманітні види грошей.

Основні види грошей у сучасній економіці:

- **товарні гроші**, які ще й досі мають місце при взаєморозрахунках між економічними суб'єктами (наприклад, поставки енергоносіїв в обмін на труби та інші товари, розрахунки селян за виконані роботи продуктами);

- **символічні, або декретні, гроші**, якими є паперові гроші та розмінні монети, що мають примусову, наділену державою, купівельну силу;

- **кредитні гроші**, якими є боргові зобов'язання у вигляді векселів, банкнот, чеків, кредитних карток, так званих електронних грошей.

Розкриємо зміст основних видів кредитних грошей.

Вексель (від нім. *Wechsel* — обмін) — борговий цінний папір (зобов'язання), встановленої законом форми, який боржник видає кредитору при придбанні товарів і послуг.

Боржник зобов'язаний оплатити (викупити у кредитора) свій вексель у строго визначений термін. До настання терміну оплати кредитор може використати цей вексель як платіжний засіб у розрахунках з іншими економічними суб'єктами, а ті, у свою чергу, теж можуть аналогічно поступити з ним. При цьому кожен із них має зробити відповідний перевірний надпис на векселі. Звичайно, користування векселями можливе за умови високої довіри до боржників. Вексельний обіг прискорює й підвищує гнучкість взаєморозрахунків, розширює можливості кредитування в економіці.

Банкнота (від англ. *banknote* — банківський білет) — це вексель, випущений банком у вигляді паперових грошей, який раніше банк обмінював на золото за першої вимоги.

Комерційні банки колись скуповували комерційні векселі в економічних суб'єктів зі знижкою від номіналу (так званий облік векселів), коли тим терміново були потрібні «живі гроші». В обмін на ці векселі банки випускали, по суті, свої векселі, які отримали назву банкнот. Згодом банкноти стали звичайними паперовими грошима, а держава, заборонивши комерційним банкам випускати власні банкноти, монополізувала право емісії грошей, передавши його центральному банку. З тих пір (XIX ст.) банкноти стали декретними грошима.

Чек — це письмове розпорядження вкладника своєму банку про видачу чи перерахування пред'явнику чека певної суми зі свого рахунку. Чекову книжку вкладник отримує при відкритті банківського рахунку. Це найдавніша форма кредитних грошей (вона існували ще у древньому Шумері в III тисячолітті до Р.Х. у вигляді глиняних клинописних табличок). Нині ця форма кредитних грошей особливо популярна в США і Великій Британії. Там заведено, що чеками майже всі розраховуються по заробітній платі і пенсіям, оплачують товари й послуги. Від використання цієї форми безготівкових грошей тамтешнє суспільство має велику економію.

Кредитні картки — це пластикові картки з пам'яттю, отримувані банківськими вкладниками і позичальниками, які слугують зручним засобом для отримання грошей, розрахунків за товари й послуги тощо. У США, наприклад, ними користується понад 70% сімей.

Електронні гроші — це система переказу грошей з допомогою комп'ютерно-інформаційних технологій (через електронну пошту, телефон, телеграф, факс тощо).

Усі ці новітні види кредитних грошей істотно підвищують універсальність і доступність грошей, прискорюючи тим самим товарний обмін і ритм всього господарського життя. Але зауважимо: роль кредитних грошей залежить від стабільності і кредитоспроможності банківської системи, що, власне кажучи, є серйозною проблемою країн з перехідною економікою, зокрема й України.

Гроші як універсальний засіб обміну товарів мають надзвичайно велике значення в сучасній економіці та суспільстві. Без найменшого перебільшення, гроші — «кров економіки»¹.

Основні, або класичні, функції грошей:

- міра вартості (цінності) товарів і послуг;
- засіб обміну;
- засіб заощадження, або зберігання багатства.

Значення грошей полягає, насамперед, у тому, що вони **вимірюють вартість товарів, послуг і прав власності**. Для виконання цієї функції вводиться грошова одиниця (гривня, долар, євро та ін.), яка, подібно фізичним одиницям виміру — літрам, метрам, тоннам, слугує мірою вартості товарів. Історично ця функція (кількісна) навіть закріпилася у назвах національних грошей. Оскільки паперові гроші тепер втратили зв'язок із золотом і їх сила гарантується державою, варто зазначити, що грошова одиниця стала розрахунковою (або рахунковою) одиницею. У цій функції, за словами А. Маршалла, для економіста гроші мають значення своєрідної ваги, позаяк з їх допомогою зручно «зважувати» й оцінювати багато економічних процесів, як-от: обсяги й динаміку виробництва, прибутку, заробітної плати тощо.

Гроші як засіб обміну (купівельний, платіжний засіб) усувають проблеми бартерного обміну, дають широку свободу вибору для покупця й можливість повніше та скоріше задовольнити його потреби. Завдяки грошам ми можемо придбати будь-який товар, розрахувавшись за нього у зручний для нас спосіб, компанії оплачують працю найманих працівників, функціонує сучасна держава тощо.

Гроші цінні як засіб заощадження, або зберігання багатства, тому, що є найбільш ліквідним активом (від лат. *activus* — дієвий) у порівнянні з іншими формами багатства. **Ліквідність активів** — це здатність активів легко обмінюватися, без втрати або з мінімальною втратою їхньої вартості. Тому люди не поспішають розлучитися з наявними грошима, а заощаджують їх, використовують як форму зберігання свого багатства. Маючи заощадження, тобто збережені від «проїдання» гроші, або купівельну спроможність, людина почуває себе впевненіше. Але зауважимо: гроші не є абсолютно надійним засобом зберігання багатства. Грошове багатство ліквідніше, ніж багатство, приміром, у формі нерухомості, але поступається за надійністю. Ступінь надійності грошей залежить від їх стійкості, стабільності їх цінності.

Усі функції грошей розкривають повніше їхню суть: *будь-який грошовий матеріал сам по собі — не гроші, а лише матеріал, у якому вони втілені; гроші — це засіб обміну товарів, це суспільна роль, покладена на них.*

Однак питання про природу грошей до сих пір залишається дискусійним для економістів-теоретиків. Розглянемо найбільш відомі теорії грошей.

¹ Цей вислів, що став уже крилатим, приписують флорентійському банкіру Бернарду Даванцаті (1529 — 1606), який у своєму творі «Лекції про гроші» з'ясував природу грошей та їх знецінення.

Металістична теорія грошей зародилася ще в античний період і найбільшої популярності набула в епоху так званого первісного нагромадження капіталу. Її палкі прихильники — економісти першої наукової школи, відомої під назвою «меркантилізму», ототожнювали гроші з благородними металами як такими і заперечували можливість існування інших грошей, у тому числі й їх заміників. Звісно, поява паперових грошей означала крах цієї теорії.

Товарна теорія грошей також виникла в античний період, її обґрунтував ще Аристотель, але найбільше розвинув К. Маркс. Вона пов'язує гроші з особливим товаром, що має власну (внутрішню) вартість, визначену витратами суспільної праці на його виробництво. Саме завдяки власній цінності як товару гроші можуть виконувати роль загального еквівалента. Тому остаточний відрив паперових грошей від їх золотого забезпечення та офіційна відставка у XX ст. золота як світових грошей зробили і цю теорію даниною історії.

Номіналістична теорія грошей на рівні ідеї появилася ще в рабовласницьку епоху, а розвинулася в наш час, коли паперові гроші витіснили золоті гроші. Ця теорія заперечує товарну природу грошей, або зв'язок грошей з будь-яким товаром. Гроші трактуються як результат угоди людей і держави. Так, давньогрецький мислитель Платон, висуваючи модель ідеальної держави, розглядав гроші як умовність, як жетон, введений державою для зручності товарного обміну. Видатний економіст Дж.М. Кейнс, який, власне, і був серед тих, хто ініціював відставку золота, вважав металеві гроші «варварським пережитком». В уяві сучасного теоретика монетаризму М. Фрідмена гроші були лише «експериментальною теоретичною конструкцією». Інший популярний економіст П. Самюелсон вважав гроші «соціальною умовністю».

Кількісна теорія грошей, котра виникла у XVIII ст., стверджує, що гроші не мають власної вартості, а їхня цінність залежить від кількості грошей в обігу, тобто визначається ринковим попитом на них та їх пропозицією. Ця теорія найбільш переконливо пояснює суть та роль грошей, особливо специфіку використання сучасних паперово-кредитних грошей. У цій царині знань популярність здобула американська (точніше, чиказька) школа монетаристів на чолі з М. Фрідменом.

Номіналістична та кількісна теорії грошей, які, по суті, доповнюють одна одну, сьогодні складають теоретичне підґрунтя для розробки монетарної політики держави.

5.2. СИСТЕМА ГРОШОВОГО ОБІГУ ТА ЇЇ ТИПИ

У кожній країні грошовий обіг приймає форму певної грошової системи.

Грошова система — це форма організації грошового обігу, яка історично склалася в тій чи іншій країні та закріплена її законодавством.

Грошова система характеризується такими **основними елементами**:

- національною грошовою одиницею (наявністю гривні, американського чи канадського долара, японської ієни тощо);

- видами грошей (металевими та/чи паперовими, кредитними);
- формами та умовами безготівкового платіжного обігу;
- режимом емісії (випуску) грошей;
- валютними курсами (співвідношенням з іноземними валютами);
- порядком конвертації валют (обміну національних грошей на іноземні);
- інститутами грошового обігу (органами й установами, що здійснюють емісію грошей та регулюють грошовий обіг).

У розвитку грошової системи прослідковуються певні закономірності, які проявляються у послідовній зміні типів грошових систем.

Історія знає **три типи грошових систем**:

- 1) біметалізм;
- 2) монометалізм;
- 3) система паперово-кредитних грошей.

В основі системи **біметалізму** (від лат. *bis* — двічі) знаходилися два грошових метали — золото й срібло (у глибоку давнину таких металів було більше). Одночасне існування подвійних грошей і цін створювало труднощі для господарського життя, й тому біметалізм поступово переріс у систему золотого монометалізму, яка закріпилася у країнах Заходу у другій половині XIX ст.

Система **монометалізму** (від грецьк. *monos* — один, єдиний), або **золотого стандарту**, у ході еволюції пройшла три основних етапи:

- золотомонетний стандарт;
- золотозливковий стандарт;
- золотодевізний стандарт.

У період **золотомонетного обігу** (з останньої третини XIX ст. — до Першої світової війни, у США — до 1933 р., в Російській імперії — з 1897 р.) функції грошей виконувало золото. При цьому грошові знаки (паперові гроші) безперешкодно обмінювалися на золоті монети по номіналу. Для цього кожна держава встановлювала у себе так званий *масштаб цін* — золотий уміст національної грошової одиниці. Наприклад, американський долар містив 1,505 г золота, англійський фунт стерлінгів — 7,322 г, російський рубль — 0,774 г. Золото вільно ввозилось і вивозилось із країн, виконуючи роль світових грошей. Така система грошового обігу була найдорожчою, але і найбільш стійкою: вона виключала інфляцію.

На початку XX ст. країни перейшли до системи **золотозливкового стандарту**, за якою золоті монети вилучаються з обігу і переплавляються у зливки золота, а обмін банкнот на золото обмежувався тим, що їх можна було обміняти на дуже дорогі стандартні золоті зливки (вагою близько 12,5 кг) за фіксованою ціною.

З 1944 р. більшість країн перейшла до нової грошової системи — **золотодевізного стандарту** (її назвали Бреттон-Вудською грошовою системою — за назвою американського містечка Бреттон-Вудс, де була укладена відповідна угода держав). За цієї системи міжнародним платіжним засобом (девізою) слугував лише американський долар і тільки його можна було обміняти на золото. Фактично це був *золотодоларовий стандарт*, який посилював валютно-доларову залежність країн світу від США. Уряди прагнули утримувати фіксовані курси валют стосовно долара, тоді як золоті резерви США катастрофічно скорочувалися. Тому в 1971 р. американці остаточно припинили обмін доларів на золото.

З початку 70-х рр. встановився новий тип грошової системи — **система нерозмінних кредитних грошей**, або **паперово-кредитна система** (її називають ще Ямайською системою, бо на однойменному острові була підписана нова міждержавна угода).

Основні риси сучасної — паперово-кредитної — грошової системи:

- остаточна демонетизація золота: золото вилучається з обігу і скасовується офіційний золотий уміст національної грошової одиниці;
- держава надає паперовим грошам примусового курсу, відповідно до якого гроші мають цінність набагато вищу за їхню фактичну вартість і є валютою, яку держава оголосила законним засобом обміну та платежу;
- держава повністю монополізує емісію грошей;

- зменшується обіг готівки і зростає обіг безготівкових грошей;
- значно зростає роль державного регулювання грошового обігу;
- валютні курси у вільному «плаванні».

Звичайно, еволюція грошової системи триватиме й надалі.

5.3. ГРОШОВА МАСА ТА ЗАКОН ГРОШОВОГО ОБІГУ

У сучасній економіці обіг товарів, послуг і прав власності обслуговують різноманітні грошові засоби, а це породжує проблему виміру грошової маси та забезпечення її відповідності потребам загального товарного обміну.

Грошова маса — це сукупність грошей в усіх їх формах, що знаходяться у розпорядженні економічних суб'єктів на певний момент.

Грошова маса характеризує пропозицію грошей в економіці і має доволі складну структуру (рис. 5.1).

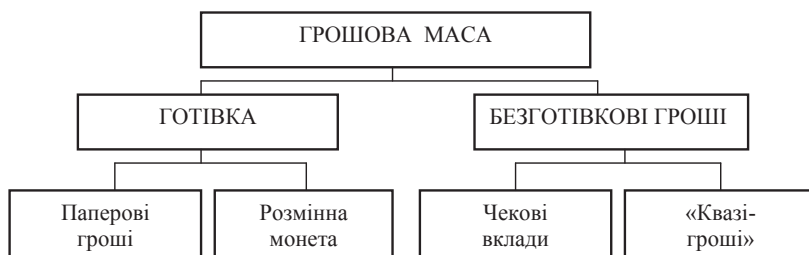


Рис. 5.1. Структура грошової маси

Функціонально сучасні гроші поділяються, насамперед, на готівкові й безготівкові. **Готівкові гроші** — це гроші, що перебувають на руках економічних суб'єктів, тобто у вигляді паперових грошей (банкнот) і розмінних монет. **Безготівкові гроші**, або, як їх називають за кордоном, **депозитні**¹ — це гроші, що існують лише у вигляді банківських записів, або рахунків, відкритих для економічних суб'єктів. Безготівковими грошима підприємства зазвичай здійснюють розрахунки за товари й послуги. У загальній грошовій масі розвинених країн переважає частка безготівкових грошей, яка сягає 90-95%.

Безготівкові гроші включають різні компоненти, які відрізняються за ступенем ліквідності і є тими фінансовими інструментами, що надають ринку необхідної гнучкості, широкі можливості укладати ділові угоди та зберігати своє багатство. У структурі безготівкових грошей виділяють чеківі вклади і так звані квазігроші.

Чеківі вклади — це рахунки в банках, відкриті для зберігання грошей суб'єктів господарювання та здійснення ними платежів за допомогою чеків.

Чеківі рахунки можуть відкриватися як за рахунок вкладів суб'єктів господарювання, так і за рахунок банківського кредиту. Попри те, що дохід від таких вкладів (рахунків) для вкладника мінімальний, доступність та зручність зробила їх основною формою розрахунків у розвинених країнах. Так, у США тільки громадянами щороку випикується-

¹ **Депозит** (від лат. *depositum* — річ, яку довірили на зберігання) — грошові засоби, цінні папери та інші фінансові цінності, покладені на зберігання в банк; вклад.

ся понад 25 млрд. чеків (більше 100 чеків на кожного жителя країни), а ще два десятки мільярдів чеків виписується різними організаціями та установами.

«**Квaziгроші**» (від лат. *quasi* — майже, подібний) — це грошові засоби на різних строкових рахунках у банках та ощадних установах, а також облигації й інші державні цінні папери, цінні папери нефінансових установ.

В залежності від ступеня ліквідності у грошовій масі виділяють певні сукупні (сумарні) величини (показники), які прийнято називати **грошовими агрегатами** (від лат. *aggregatus* — приєднаний) й нумерувати їх по наростаючій (M0, M1, M2, M3 і т.д.).

Агрегат M0 показує обсяг лише готівкових грошей.

Агрегат M1 позначає суму готівкових грошей і вкладів до запитання (поточних рахунків). Це — найбільш ліквідні елементи грошової маси, адже виклавши готівку чи виписавши чек зі свого рахунку (вкладу) будь-яка особа може негайно і практично без втрат оплатити потрібні їй товари та послуги.

Агрегат M2 додатково до агрегату M1 охоплює ще декілька менш ліквідних платіжних засобів: ощадні вклади (куди перераховується заробітна плата працівникам, пенсія тощо), дрібні строкові вклади (наприклад, у США — до 100 тис. дол.) та облигації державної позики. Щоб перетворити їх у «живі» гроші для придбання товарів і послуг, потрібен час і до того ж можлива втрата їхньої вартості (наприклад, процентів).

Агрегат M3 додатково до попереднього агрегату включає великі строкові вклади, якими зазвичай володіють фірми та організації, а також цінні папери, емітовані фінансовими установами (наприклад, сертифікати).

Однак цими агрегатами не вичерпується вся грошова маса в країнах з розвинутою ринковою економікою. Як припускають фахівці, поняття грошової маси можна сьогодні «розтягти» аж до агрегату M7. Це свідчить про те, що питання визначення структури грошової маси залишається відкритим для науковців і практиків. Окрім того, грошові агрегати як показники грошової маси не стабільні, бо гроші і «квaziгроші» переходять із одних рахунків на інші, тобто є плаваючими. Наприклад, громадяни, володіючи готівкою і поточними рахунками, можуть швидко перевести частину своїх коштів на ощадні рахунки, в результаті чого станеться збільшення агрегату M2 за рахунок M1. Так само гроші з ощадних вкладів можуть бути зняті задля придбання облигацій чи акцій, і навпаки. Унаслідок цих обставин державі доволі важко контролювати реальну грошову масу в країні та здійснювати ефективну грошово-кредитну політику.

Надзвичайно значущим для виконання грошима своїх економічних функцій є питання кількості грошей в обігу. Для безперебійного обслуговування сфери товарного обігу економіка щоразу потребує певної кількості грошей.

Діє ефективний **закон грошового обігу**, згідно з яким грошова маса має відповідати товарній масі, тобто сумі цін усіх товарів.

За умов золотомонетного обігу рівновага грошової й товарної мас підтримувалась автоматично. Коли ж в економіці виникав надлишок золотих грошей і вони починали знецінюватися, то їхні власники притримували такі гроші, перетворюючи їх у скарб; коли ж економіка відчувала нестачу грошей і тому їхня купівельна спроможність зростала, власники, навпаки, більше пускали грошей в обіг.

За тих умов, коли золото виконувало роль грошей без обмежень з боку держави, закон грошового обігу математично виражався такою формулою:

$$M_2 = \frac{CЦ - K + П - ВП}{O},$$

де M_2 — маса готівкових (повноцінних) грошей, необхідна для обігу; $СЦ$ — сума цін реалізованих протягом року товарів і послуг; K — сума цін товарів і послуг, проданих у кредит; $П$ — боргові платежі за минулий період; $ВП$ — сума взаємозарахованих платежів; O — швидкість обігу грошей (середнє число оборотів грошової одиниці за рік).

Ще раз зауважимо: ця формула відображала дію закону грошового обігу протягом багатьох віків, коли золоті гроші чудово справлялися з функцією збереження багатства і виключали можливість інфляції.

За теперішніх же умов, коли роль грошей перейшла виключно до нерозмінних паперово-кредитних грошей, при появі надлишку паперових грошей вони не випадають з обігу, не осідають у вигляді скарбів (як дорогоцінні метали), а продовжують обертатися, спричиняючи стійке підвищення товарних цін та знецінення самих грошей, яке може тривати аж до їх цілковитого прокляття. Тож **інфляція**¹ дає сигнали про хронічне порушення закону грошового обігу.

Економіці шкодить не лише надлишок грошової маси, а й її дефіцит. За дефіциту грошової маси економіка переживає дезінфляцію. **Дезінфляція** — це зниження загального рівня цін унаслідок дефіциту грошової маси. Вона веде до кризи надвиробництва, тобто такого економічного стану, коли через слабкість попиту виникають проблеми зі збутом продукції, поверненням боргів і наступає спад виробництва.

Небезпечне порушення закону грошового обігу в сучасних умовах зобов'язує державу кваліфіковано й оперативно підходити до регулювання грошового обігу. Оскільки у грошовій масі тепер переважають безготівкові гроші, постільки важливо знати усі існуючі в економічному житті види грошових засобів та вміти їх кількісно визначати. Інакше кажучи, закон грошового обігу вимагає визначення й підтримання необхідної грошової маси, яка реально складається не лише з готівкових, але й безготівкових грошей.

Для визначення необхідної грошової маси за сучасних умов використовують так зване **рівняння обміну Фішера**, відоме з 1911 р. за ім'ям його автора — Ірвінга Фішера².

$$MV = PQ,$$

де M — (від англ. *money* — гроші) грошова маса (готівкові і безготівкові гроші), або пропозиція грошей; V — (від англ. *velocity* — швидкість) швидкість обігу грошей; P — (від англ. *price* — ціна) середній рівень цін товарів і послуг; Q — (від англ. *quantity* — кількість) фізичний обсяг вироблених товарів і послуг.

З цього рівняння визначають необхідну для обігу грошову масу:

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

Формула показує, що раціональний обсяг грошової маси залежить від рівня товарних цін, обсягу товарів та швидкості обігу грошей. Якщо грошей в обігу виявиться більше, то платоспроможний попит перевищить вартість товарної пропозиції і ціни зростуть, аби таким чином відновити рівновагу. Так суспільство «розплачується» за порушення закону грошового обігу.

Однак, як показує світовий досвід, визначити точні параметри грошової маси, усіх її сучасних елементів, які реально виконують роль грошей, практично неможливо. З ін-

¹ Явище інфляції детальніше розглядається у розділі 15 цього посібника.

² Фішер Ірвінг (1867-1947) — американський економіст, статистик, видатний представник неокласичної школи.

шої сторони, неможливо точно визначити її обсяг товарної маси через мінливість економічної ситуації. Державі доводиться регулювати грошову масу з допомогою певних інструментів та складних, багатоступневих механізмів грошово-кредитної (монетарної) політики.

5.4. ГРОШОВІ РЕФОРМИ

Для того, щоб економіка країни розвивалася стабільно, даючи можливості для стійкого підвищення матеріального добробуту усіх людей, суспільство має дотримуватися вимог об'єктивного економічного закону — закону грошового обігу. Грошова маса має бути рівновеликою вартості товарної маси, що реально знаходиться в ринковому обігу. Інакше відрив грошей від товарів спричиняє лавину негативних економічних і соціальних наслідків.

Проте, як показує історія, утримування бажаної рівноваги між грошовою і товарною масами в сучасній економіці є дуже складною проблемою усіх для держав. Свідчення тому — інфляційні процеси, які стали вже звичним явищем будь-якої країни. За сильної інфляції, яка розладнує всю економічну систему, виникає необхідність проведення грошової реформи.

Грошова реформа — це зміна грошової системи країни з метою її упорядкування та зміцнення. Грошові реформи здійснюються різними методами (рис. 5.2).

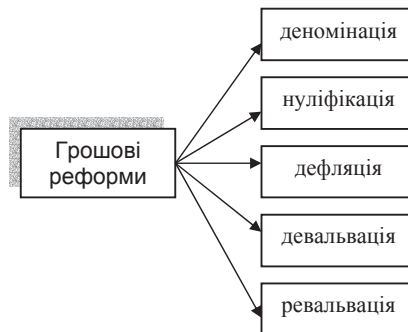


Рис. 5.2. Основні методи грошових реформ

За глибиною змін грошової системи розрізняють повні та часткові грошові реформи. Повні, або системні, грошові реформи здійснюються такими методами, як деномінація і нуліфікація.

Деномінація (від лат. *denominatio* — перейменування) — це укрупнення грошової одиниці шляхом заміни у певній пропорції старих грошових знаків на нові. Укрупнення грошової одиниці зазвичай збільшує її масштаб у 10, 100, 1000 або й більше разів.

Так, під час ведення в обіг української гривні (вересень 1996 р.) 100 000 попередніх купонно-карбованців замінювалися однією гривнею. У тому ж співвідношенні тоді були перераховані усі ціни, тарифи, заробітні плати, пенсії тощо. Завдяки цьому країна отримала значну економію витрат на друкування грошей, їх транспортування і зберігання.

Деномінація істотно спрощує обіг грошей в країні, а також облік та грошові розрахунки. Разом з тим, світовий досвід показує, що таку реформу доцільно проводити лише після приборкання інфляції, коли вона стає помірною і контрольованою, бо інакше невдовзі доведеться знову її повторити

Нуліфікація (від лат. *nullificatio* — знищення) — оголошення державою знецінених паперових грошей недійсними.

Така радикальна грошова реформа проводиться у двох випадках: 1) або через гіперінфляцію, яка практично повністю знецінила гроші і зробила недоцільною їх заміну взагалі; 2) або у зв'язку зі зміною політичної влади. У першому випадку нуліфікація нагадує деномінацію, але тут обмін старих, вкрай знецінених грошей на нові, як правило, проводиться за дуже низьким курсом, так би мовити, символічно. Так, в результаті гіперінфляції, яка розгорілася в Німеччині після її поразки у Першій світовій війні, німецька марка настільки знецінилася, що новий уряд змушений був у 1924 р. провести грошову реформу шляхом обміну 1 трильйону старих рейхсмарок на одну нову марку. Така ж необхідність виникла і в Греції, де відповідно до реформи 1944 р. обмінювали 50 млрд. старих драхм на одну нову. Щодо повного скасування старих (дореформених) грошей, то воно мало місце, зокрема, в країнах, звільнених від німецької окупації в кінці Другої світової війни. Там відмінили чужі рейхсмарки і повернулися до своїх грошей.

За своїм характером повні грошові реформи бувають двох типів:

1) *конфіскаційні*, коли допускається непропорційний обмін старих грошей на нові, а отже, має місце конфіскація певної частини доходів населення;

2) *неконфіскаційні*, коли додержується пропорція в обміні старих грошей на нові.

Озираючись на світовий досвід, можна стверджувати, що переважають грошові реформи конфіскаційного типу. Так, в країнах Західної Європи протягом 1944-1952 рр. було проведено 24 грошові реформи, і всі вони були конфіскаційними¹.

Наприклад, за реформою 1948 р. у Німеччині: рейхсмарка замінювалася новою валютою — німецькою маркою; кожен житель міг обміняти лише 60 рейхсмарок на нові марки у співвідношенні 1:1; зарплата та інші види платні продовжували виплачуватися у попередньому розмірі; ціни не змінювалися; усю стару готівку необхідно було здати протягом тижня і після зазначеного строку населенню повідомили, що ці кошти держава обміняє по курсу 10:1, але розпорядитися можна було тільки половиною обмінених марок, решта заморожувалася.

Конфіскаційною і непослідовною була остання грошова реформа у колишньому СРСР напередодні його розпаду у 1991 р. Тоді указом Президента країни населенню давався всього-навсього 3-денний термін для обміну купюр номіналом 50 і 100 рублів на більш дрібні купюри, але не більше 1000 рублів на людину. Обмін решти грошей допускався з дозволу спеціальних комісій протягом двох місяців. Обмежувалася сума готівки, яку можна було зняти з ощадного рахунку — не більше 500 рублів на місяць. Причому в ощадбанку ставилася відмітка у паспорті, аби за наявності кількох вкладів не перевищувався ліміт на зняття готівки. Формальним приводом для тієї реформи була боротьба зі спекуляцією, нетрудовими доходами, контрабандою та фальшивомонетниками. В дійсності ж авторитарна держава вкотре позбиткувалася над народом, переклавши на нього всі свої помилки і прорахунки.

Часткові грошові реформи спрямовуються на вдосконалення діючих грошових систем. Вони практикуються здебільшого такими методами, як дефляція, девальвація та ревальвація.

¹ Див.: Чухно А.А. Твори. У 3-х томах / Том 1. Становлення і розвиток ринкової економіки. — К., 2006. — С. 539-540.

Дефляція (від лат. *deflatio* — видування) — це скорочення грошової маси шляхом вилучення з обігу надлишку паперових грошей, випущених у період інфляції. Проте, дефляцію лише умовно можна вважати грошовою реформою, оскільки вилучення з обігу частини грошей є звичайною практикою регуляторної політики уряду та Центрального банку кожної країни. Дефляція досягається зменшенням державних витрат, збільшенням податків та іншими заходами.

Девальвація (від лат. *de* — префікс, що вказує на рух донизу, пониження, + франц. *evaluation* — оцінка) — здешевлення грошей, що колись проявлялося через зменшення золотого вмісту грошової одиниці країни (коли ще діяв золотий стандарт), а сучасним його проявом є зниження обмінного курсу грошової одиниці відносно іноземних валют.

Слід зауважити, що здешевлення грошової одиниці може відбуватися як офіційно (тобто за рішенням держави), так і само собою, «автоматично» (під впливом ринкових сил — валютного попиту та пропозиції). Як показує багата практика, до ринкової девальвації грошей дуже часто також причетна держава, яка своїми діями впливає на попит і пропозицію грошей.

Яскравим прикладом девальвації грошей за участю уряду є «обвал» української гривні у 2008 та 2014 рр. В обох випадках різке здешевлення гривні сталося через неспроможність уряду «штучно» утримувати її обмінний курс у вузьких параметрах (у встановленому владою «коридорі»). Тривале примусове утримування урядом обмінного курсу призводить до спустошення золотовалютних (стабілізаційних) резервів держави та спотворення структурних зв'язків в національній економіці.

Ревальвація (від лат. *re* — префікс, що означає відновлення, + франц. *evaluation* — оцінка) — підвищення вартості національної грошової одиниці шляхом збільшення її золотого вмісту (як це було за часів золотого стандарту) або підвищення її обмінного курсу до іноземних валют.

Ревальвація за значенням протилежна девальвації. Вона так само має два варіанти (офіційний та ринковий) і застосовується державою для відновлення купівельної спроможності грошей після їх інфляційного знецінення.

Зауважимо: дефляція, девальвація і ревальвація — взаємопов'язані методи часткового реформування грошового обігу. Усі розвинені країни світу час від часу їх використовують задля того, аби стабілізувати грошовий обіг та зробити гроші ефективним засобом розвитку економіки країни і підвищення національного добробуту.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Гроші. Товарні гроші. Металеві гроші. Паперові гроші. Повноцінні і неповноцінні гроші. Номінальна і реальна вартість грошей. Демонетизація грошей. Декретні гроші. Кредитні гроші. Вексель. Банкнота. Чек. Кредитна картка. Електронні гроші. Функції грошей. Ліквідність активів. Грошова система. Біметалізм. Золотий стандарт. Золотомонетний стандарт. Золото-зливковий стандарт. Золотодевізний стандарт. Грошова маса. Безготівкові гроші. Квазігроші. Грошові агрегати. Закон грошового обігу. Рівняння обміну Фішера. Грошова реформа. Деномінація. Нуліфікація. Дефляція. Девальвація. Ревальвація.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Розкрийте суть грошей.
2. Аргументуйте позиції провідних учених-теоретиків щодо природи грошей.
3. Коли та чому роль грошей закріпилася за золотом? Чому вона виявилася тимчасовою?
4. Яку роль зіграла держава у переході до паперових грошей?
5. Які основні вади властиві обігу паперових грошей?
6. Розкрийте зміст основних видів кредитних грошей та поясніть причину еволюції останніх.
7. Спробуйте виокремити інші функції грошей, окрім основних, які повніше розкривають їхню роль в житті людини та суспільства.
8. У чому вирішальна перевага грошей перед іншими формами активів?
9. Що слід розуміти під грошовою системою та які її елементи?
10. Прослідкуйте закономірність еволюції системи грошового обігу.
11. Що послужило причиною краху системи золотого стандарту? Коли це сталося?
12. Розкрийте структуру грошової маси та її значення.
13. Яке значення має рівняння обміну Фішера?
14. Який сенс проведення грошових реформ? Аргументуйте це власними прикладами.
15. Назвіть передумови, необхідні для проведення деномінації грошей.
16. Який характер мала грошова реформа в Україні у 1996 р.?

Частина друга

РИНКОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ СУБ'ЄКТИ

Розділ 6

РИНОК І РИНКОВА ЕКОНОМІКА

Дурні тягнуться до вигод, які приносить щасливий випадок; ті, хто знає цінність таких вигод, прагнуть вигод, які приносить мудрість.

Демокрит¹

У політиці, як і в торгівлі, необхідно мати добре ім'я. Ні в тій, ні в іншій обманювати багато разів неможливо.

Філіп Честерфілд²

6.1. Ринок, його функції та умови ефективного функціонування

Поняття ринку — одне з найбільш поширених в економічній теорії. Воно є найбільш абстрактним виразом сутності економічної системи, панівної в сучасному світі, а тому в нього часто вкладають різний зміст, по-різному тлумачать.

У далеку давнину ринок сприймався як базар, ринкова площа, місце торгівлі і, вочевидь, тому, що виник він ще в період розкладу первісного суспільства і його економічна роль тоді була зовсім другорядною — дати змогу простим виробникам за панування натурального господарства час від часу обмінятися лишками продуктів праці.

У цьому зв'язку, цікаво зазирнути в етимологію цього поняття. Назви понять, як відомо, вказують на їхнє походження. Англійські й німецькі поняття — *market, markt* — походять від латинського *mercatus* — торгівля. Українське слово «ринок» пішло від польського «*rynek*», яке, у свою чергу, є похідним від німецького «*ring*» — коло, міська площа.

Поступово, по мірі поглиблення суспільного поділу праці та розвитку товарного виробництва й обміну поняття ринку ставало складнішим, багатшим. Під ринком уже розуміються не тільки базарні площі, а взагалі будь-які місця, де відбувається обмін товарами й послугами. Адже люди можуть здійснювати товарний обмін будь-де, навіть не зустрічаючись віч-на-віч (наприклад, через листування).

¹ Демокрит (460-370 до Р.Х.) — давньогрецький філософ.

² Честерфілд Філіп (1694-1733) — англійський державний діяч, письменник.

Таким чином, поняття ринку може бути конкретним, як якийсь місце обміну, і загальним, або абстрактним, як *особлива сфера економіки — сфера товарного обміну*, котра охоплює усю сукупність здійснюваних угод купівлі-продажу товарів і послуг.

З подальшим розвитком товарного обміну і появою грошей виникають кредитні відносини, які ґрунтуються на довірі людей і передбачають укладання взаємовигідних кредитних, або боргових, угод. Відтак поняття ринку ще більш ускладнюється. Під ним тепер розуміють не тільки товарний, але й грошовий обмін, обмін цінними паперами (векселями, облигаціями тощо). Отож, наступне наше визначення ринку таке: *ринок — це сфера товарно-грошового обміну (обігу)*.

Проте і цього визначення ринку недостатньо, адже на ньому присутній ще один доволі специфічний об'єкт обміну. З розвитком ринкових відносин суспільство змінює свою соціальну структуру, поділяючись за ознакою власності на підприємців, або роботодавців, та найманих працівників. Це означає, що поширеним об'єктом купівлі-продажу стає й робоча сила, або людська праця. Відтак, ринок набуває всезагального характеру: відносини купівлі-продажу здійснюються не лише за межами виробництва, коли обмінюються уречевленими результатами виробництва, але й проникають углиб виробництва. Підприємець купує не лише засоби виробництва, але й робочу силу у формі найму працівників. Ціна праці має бути достатньою для заохочення людини до високопродуктивної праці, аби вона сумлінно ставилася до своїх обов'язків, підвищувала свою майстерність, ростила дітей.

Утім, усе сказане вище характеризує більшою мірою масштаби ринку, широту охоплення ним економічних ресурсів, його наповнення. У ході своєї тривалої еволюції *ринок, будучи однією із сфер економіки, трансформував усю економічну систему, яка стала називатися ринковою*. Суть цієї трансформації полягає у якісному перетворенні економіки суспільства, а саме в переході від економічної системи, де домінувало виробництво, де виробник диктував споживачеві свої умови, включаючи і ціну, до економіки, де домінує ринок, тобто суверенний споживач, нарешті отримав можливість вільного вибору своєї вигоди. Авжеж, це дві різні економіки, і ні в якому разі не можна ототожнювати економіку, де протягом тисячоліть пріоритетом користувався виробник, з сучасною економікою, у якій виробник змушений пристосовуватися до споживачьких уподобань шляхом постійних інновацій.

Саме тому сучасну, розвинену економіку, як правило, називають ринковою, або просто «ринком». Хоча, як ми намагалися пояснити це вище, поняття «ринок» і «ринкова економіка» («ринкова система») не завжди тотожні.

Ринкова економіка, або ринок у широкому смислі — це суспільна форма господарства, за якої виробники та споживачі взаємодіють через ринок.

Ринок у власному смислі слова, як економічна категорія — це економічні відносини купівлі-продажу, що функціонують як ефективний спосіб взаємодії виробників і споживачів, узгодження їхніх інтересів, як об'єктивний механізм самоорганізації і саморозвитку господарського життя суспільства.

Ринкова система економічних відносин повсюдно довела, що їй немає альтернативи у вирішенні головних економічних проблем.

Основні функції ринкового механізму в сучасній економіці:

➤ **посередницька** — ринок забезпечує взаємозв'язок виробництва і споживання. Це відбувається через встановлення відповідності обсягу виробництва величині попиту;

➤ **ціноутворююча** — ринок дає суспільну оцінку результатам виробництва. Ринкові ціни є реальними і об'єктивними; вони визначаються співвідношенням попиту та пропозиції;

➤ **регулююча** — через механізм конкуренції (цін) ринок спрямовує економічні ресурси туди, де вони найбільш ефективно використовуються. Водночас він безжалісно очищує економіку від господарників, які марнують і неефективно використовують ресурси;

➤ **стимулююча** — ринок матеріально заохочує *виробників* до виготовлення потрібних споживачеві благ, поліпшення їхньої якості, скорочення витрат, запровадження сервісного обслуговування; *споживачів* він спонукає до збільшення власних грошових доходів, їх економного і раціонального використання.

Ринкова економіка спроможна ефективно функціонувати лише за наявності певних умов.

Умови ефективного функціонування ринкової системи:

• **інституціалізована приватна власність.** Це означає, що ті відносини власності, що об'єктивно склалися в економічній сфері і забезпечують її неперервний розвиток, мають бути визнані суспільством, тобто закріплені у його психології, звичаях, традиціях, а також бути чітко специфікованими (визначеними) та юридично захищеними державою. Загальне сприйняття приватної власності на майно, на капітали, на об'єкти інтелекту як священної і ніким непорушної є основною запорукою стабільності у суспільстві і спрямування людської ініціативи на продуктивну діяльність;

• **розвинена економічна конкуренція.** Задля цього держава покликана створити режим максимального сприяння розвитку підприємництва і жорстко реагувати на будь-які прояви зловживань монопольною владою з боку бізнесу та органів влади. Кожна людина повинна мати реальне право випробувати свій підприємницький хист у тій чи іншій формі, самостійно створити власні джерела доходів. Усі економічні рішення держави (закони та підзаконні акти) мають проходити обов'язкову експертизу на предмет запобігання послабленню конкурентних засад в економіці;

• **повна відповідальність економічних суб'єктів за результати своєї господарської діяльності.** Використовуючи для підприємницьких цілей власні та/або позичкові кошти, вони в підсумку одержують вигоду або несуть збитки, розширюють свою справу або зазнають краху, стають банкрутами. Утім, їхня відповідальність не обмежується лише коштами (активами). Підприємці мають нести і невідворотну карну відповідальність у разі, якщо їхня діяльність заподіяла шкоду здоров'ю людей, призвела до неправного людського лиха;

• **вільне ціноутворення.** Вільні ціни — це своєрідне серце ринкової економіки. Вони посилають сигнали про коливання кон'юнктури, стимулюють впровадження передових технологій та форм організації виробництва, розподіляють та перерозподіляють доходи. Разом з тим, держава має оперативно протидіяти спробам монопольних зловживань із цінами;

• **наявність розгалуженої, повнокровної ринкової інфраструктури.** Кожен вид ринку потребує належної за сучасними цивілізаційними мірками організації. Зокрема, дуже важливою є наявність потужної за своїми ресурсами кредитно-банківської системи, у якій, в свою чергу, має бути задіяний порядок гарантування безпеки вкладів, безумовного виконання боргових зобов'язань позичальниками тощо;

• **стійкість грошової і фінансової системи країни.** Стейкий, тобто із незначними коливаннями, рівень товарних цін, обмінний курс національної грошової одиниці, допустимий рівень заборгованості держави — це той макроекономічний фактор, який сприяє підприємницькій активності громадян і притоку іноземного капіталу;

• **стабільність внутріполітичної ситуації в країні** тощо.

Звичайно, ефективного ринку раз і назавжди досягти в принципі неможливо. Це видно на прикладі кожної країни з розвинутою ринковою економікою, де час від часу загострюються проблеми безробіття, інфляції, бідності, злочинності та інші. Уже із цього напрошується висновок, наскільки чутливим і вразливим є ринковий механізм саморозвитку економіки та, водночас, наскільки виваженими і своєчасними мають бути заходи держави по його захисту й підтриманню.

Формування ефективної ринкової економіки в незалежній Україні стримується незрілістю необхідних умов. Так, зберігаються численні проблеми стосовно інституціалізації економічних відносин власності (слабка правова урегульованість, чиновницьке свавілля, низький рівень культури населення), існують великі прогалини в державній політиці щодо захисту економічної конкуренції, створення рівних умов для усіх економічних суб'єктів, формування повноцінної ринкової інфраструктури.

Ми є свідками і того, як перехід до ринку у постсоціалістичному суспільстві пов'язаний, окрім іншого, із болісною ломкою стереотипів мислення й поведінки, крахом ілюзій. Наші співвітчизники проходять наразі своєрідну школу — оволодіння економічним мисленням, адже раніше їх привчали покладатися на державну опіку щодо працевлаштування, забезпечення житлом, виховання і навчання дітей тощо. За теперішніх реалій люди звикають самі влаштовувати своє життя, самостійно приймати важливі для себе і своїх сімей рішення, а з ними і покладати на себе відповідальність за їх наслідки. Сильнішим стає також інтерес до здобуття реальної фахової освіти, ведення здорового способу життя, оволодіння іноземними мовами.

6.2. СИСТЕМА РИНКІВ ТА ЇХНЯ ІНФРАСТРУКТУРА

Ринок як система економічних відносин має, насамперед, об'єктну та суб'єктну характеристику. **Об'єктами** відносин купівлі-продажу є: виробничі ресурси (фактори виробництва), товари й послуги, гроші, цінні папери, патенти, ліцензії, інформація тощо.

Основними суб'єктами ринкових відносин є домашні господарства, підприємства (фірми), банки та держава.

Домогосподарство (сім'я чи індивід) — це економічний суб'єкт, який:

- 1) виступає власником і постачальником виробничих ресурсів (праці, капіталу, землі, підприємницького хисту);
- 2) отримувані натомість доходи витрачає на придбання споживчих товарів і послуг.

Підприємство (фірма) — це економічний суб'єкт, який:

- 1) купує необхідні ресурси та виробляє продукцію;
- 2) реалізує товари й послуги;
- 3) отримувані в обмін доходи інвестує.

Банк — це фінансово-кредитна установа, яка:

- 1) приймає заощадження, сплачуючи проценти;
- 2) капіталізує заощадження (кредитує), отримуючи проценти;
- 3) здійснює безготівкові розрахунки між економічними суб'єктами.

Держава — це особливий економічний суб'єкт (суспільний орган), який:

- 1) утримується за рахунок податків;
- 2) закупає ресурси і виробляє суспільні (публічні) блага;

- 3) надає соціальні трансфери (допомоги);
- 4) регулює і контролює загальний економічний процес.

Усі ринкові суб'єкти взаємозалежні і їхня взаємодія набуває вигляду **господарського кругообігу** (рис. 6.1).

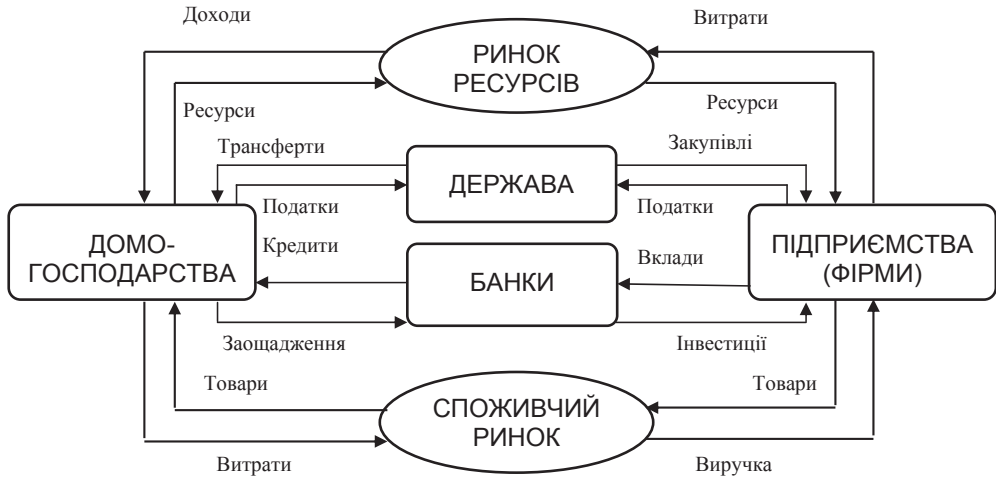


Рис. 6.1. Кругообіг ресурсів, товарів і грошей в ринковій економіці

Як бачимо, у цьому безперервному господарському кругообігу постійно циркулюють два зустрічних потоки: з одного боку, рухаються ресурси і товари, а з другого, — доходи і витрати. При цьому поперемінно відбуваються взаємоперетворення. Так, витрати домогосподарств на споживчому ринку перетворюються у доходи підприємств-продавців товарів, які далі перетворюються у їхні витрати на ринку ресурсів, а отже, і в доходи домогосподарств уже як продавців ресурсів. Так само сплачені економічними суб'єктами податки фактично повертаються їм же у вигляді суспільних благ і трансфертів.

Сучасний, розвинений ринок характеризується складною структурою, або системою, що складається з багатьох видів (сегментів) ринку. У найбільш загальному вигляді структура ринку за об'єктами купівлі-продажу представлена тріадою основних ринків: ринком товарів, ринком праці та ринком капіталу (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Загальна структура ринку

За суб'єктами у структурі ринку аналітики виділяють ринок покупця та ринок продавця. **Ринок покупця** — це ринок, на якому пропозиція товарів перевищує попит на них, унаслідок чого покупець має перевагу. **Ринок продавця** — це ринок, на якому, навпаки, попит перевищує пропозицію товарів, а тому перевага на боці продавця.

За територіальною ознакою виділяють: **місцевий ринок** (ринок окремого населеного пункту, району, області); **регіональний ринок** (ринок значної території країни, наприклад, Західної чи Східної України); **внутрішній** (ринок всередині країни); **національний** (ринок, на якому продається продукція вітчизняного виробництва); **зовнішній**, або **світовий, ринок**.

За конкурентністю розрізняються **вільний ринок**, **монополістичний ринок**, **ринок монополістичної конкуренції** та **олігополістичний ринок**.

За ознакою легальності (від лат. *legalis* — законний) існують **легальний ринок** та **нелегальний**, або **тіньовий, ринок**.

За галузевою ознакою функціонують зерновий, газовий, автомобільний, комп'ютерний, пивний та інші ринки.

За характером продажів бачимо оптовий (гуртовий) та роздрібний ринки.

Усі ринки доповнюють один одного і в сукупності складають єдину, функціонально цілісну, або повноцінну, розвинену, ринкову систему.

Прикметою сучасного ринку є те, що виробник і кінцевий споживач вступають у контакт відносно рідко — їх з'єднують, як правило, посередники. Тому ринок у наш час — це, як правило, *посередницький ринок*. Цими посередниками виступають окремі особи і ще більшою мірою спеціалізовані підприємницькі формування. За свої послуги посередники беруть комісійні або маржу. *Комісійні* — це плата за посередницькі послуги, отримувана за рахунок виробника або споживача у вигляді певного відсотка від вартості угоди. *Маржа* — це плата за посередництво на ринку, отримувана шляхом перепродажу товару, тобто у вигляді надбавки до ціни.

Та, попри те, що послуги ринкових посередників обходяться дорого для суспільства, вигода від них є вагомим і очевидним. Як професіонали посередники загалом підвищують ефективність обміну як фази суспільного виробництва у широкому розумінні. Вони економлять час і кошти виробників і споживачів. Інформація, одержана виробниками через посередників, стає не тільки товаром, за який потрібно платити, а й капіталом, який дає змогу оперативним поліпшити виробничий процес, проявити гнучкість на ринку тощо.

Функціонування ринку практично неможливе без наявності відповідної йому інфраструктури.

Інфраструктура ринку — це сукупність інституцій, що забезпечують умови функціонування ринку: торговельні заклади, посередницькі фірми, біржі, банки та інші фінансові установи, законодавчо-правові та інші формальні й неформальні норми і правила, а також система органів, що забезпечують дотримання умов господарських договорів та інших зобов'язань.

У кожного ринку є своя інфраструктура. *Інфраструктура товарного ринку* представлена торговельними фірмами, ярмарками, базарами, товарними біржами тощо. До *інфраструктури ринку праці* належать біржі праці (служби зайнятості), центри підготовки кадрів, кадрові агенції тощо. *Інфраструктуру ринку капіталу* формують фондові і валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, пенсійні фонди, консалтингові та аудиторські фірми, комерційні банки, ломбарди, кредитні спілки тощо.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Ринок. Ринкова економіка. Функції ринку. Структура ринку. Господарський кругообіг. Ринок покупця. Ринок продавця. Інфраструктура ринку.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Поясніть діалектику розвитку ринку та становлення ринкової економіки.
2. Наведіть приклади, що ілюструють функції ринку
3. Як слід розуміти поняття економічної свободи людини?
4. Назвіть та розкрийте зміст основних умов ефективного функціонування ринку.
5. Аргументуйте свій погляд на стан розвитку ринку у вітчизняній економіці.
6. Власними прикладами проілюструйте, як ринкові трансформації в країні зумовлюють перебудову мислення наших співвітчизників.
7. Яке значення має інфраструктура для функціонування ринку?
8. Розкрийте зміст понять «ринок продавця» та «ринок покупця».

РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Конкурентна система — це складний механізм невимушеної координації, який діє через систему цін і ринків; механізм зв'язку, який служить для об'єднання знань і дій мільйонів різних індивідумів. Без допомоги центральної служби розвідки ця система вирішує одну з найскладніших проблем, яку тільки можна собі уявити: проблему, що охоплює тисячі невідомих змінних і відношень. Цю систему ніхто не винаходив. Вона просто розвинулася і, подібно людській натурі, змінюється.

Пол Самюелсон¹

7.1. РИНКОВИЙ ПОПИТ ТА ЙОГО ФАКТОРИ

Кожен покупець виходить на ринок з метою придбання тих товарів, які можуть найбільшою мірою задовольнити його потреби. При цьому він відштовхується від наявних у нього грошей, порівнюючи їх із цінами товарів. Гроші покупця таким чином визначають його платоспроможність (купівельну силу). Вони також дають йому можливість певного вибору: відмови від одних товарів на користь інших, котрі представляються йому більш корисними (важливішими). Це означає, що цінність наявних грошей для покупця визначається альтернативними можливостями їх використання. Тож купівля відбудеться тоді, коли його індивідуальна грошова оцінка корисності уподобаного ним товару в його уяві буде більшою за ринкову ціну цього товару. Ця залежність між ринковою ціною та кількістю товару, яку купують споживачі, виражається економічним терміном «попит».

Попит — це готовність покупців придбати певний товар.

Величина попиту визначається кількістю товару, яку покупці готові придбати за даної ціни протягом певного періоду.

Таким чином, не слід змішувати поняття потреб та попиту. В основі попиту лежать, звичайно, потреби. Вони визначають, чого хоче покупець. Але на ринку його бажання лімітуються (обмежуються) наявною у нього сумою грошей. Тому можна сказати, що попит — це потреби, задоволення яких споживач спроможний оплатити. Попит — це разом «хочу» і «можу». Зв'язок між ціною та кількістю товару, який купують, є стійким і має причинно-наслідковий характер. Тому економісти називають цей зв'язок законом попиту.

Закон попиту виражає обернену залежність величини попиту на той чи інший товар від рівня його ціни. За інших рівних умов зниження ціни товару призводить до підвищення попиту на нього, а її зростання, навпаки, — до зниження до попиту.

Закон попиту графічно ілюструється **кривою попиту** (D) (рис. 7.1).

¹ Самюелсон Пол (1915-2009) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1970 р.

Принадібно зазначимо, що на графіку стосовно товарного ринку зазвичай на вісі ординат відкладають значення рівня ціни, а на вісі абсцис — кількість одиниць товару. Рівень цін позначають літерою P (*Price*), кількість товару — Q (*Quantity*), попит — D (*Demand*), пропозицію — S (*Supply*).

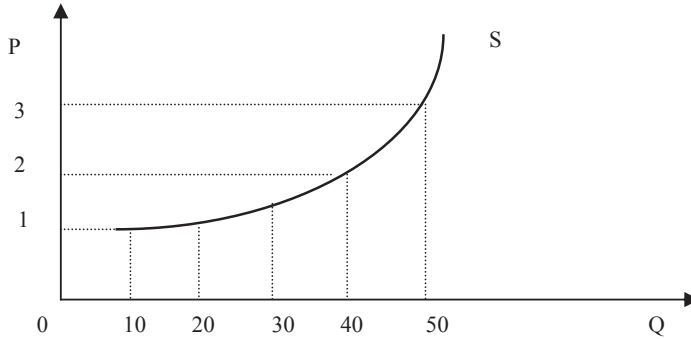


Рис. 7.1. Крива попиту на товар

Графік показує, що, якби, припустимо, ціна товару підвищилася від 1 до 3 грошових одиниць, то обсяг реалізації цього товару скоротився б із 60 до 20 одиниць, і навпаки.

Готовність покупця придбати більше товару за нижчою ціною, або ж навпаки, (від'ємний нахил кривої попиту) пояснюється тим, що:

1) люди завжди прагнуть отримати порівняльні переваги для себе. Рішення про те, купувати чи не купувати той чи інший товар, вони приймають *після того*, як змогли оцінити його корисність відносно іншого, доступного їм товару;

2) дохід кожного покупця лімітований, а тому при зниженні ціни товару його купівельна спроможність зростає: є можливість придбати більшу кількість дешевого товару («**ефект доходу**»);

3) у випадку здешевлення товару споживачі прагнуть замінити дорогі товари цієї групи на більш дешеві («**ефект заміни**»);

4) дешевший товар стає доступним і тим покупцям, які раніше від нього відмовлялися.

Слід зауважити, що закон попиту не має абсолютного характеру. Існують *винятки*.

Перший виняток із закону попиту: існують певні товари, головним чином, товари першої необхідності (хліб, сіль, білизна, керосин тощо), попит на які, за умови їх подорожчання, не зменшується, а збільшується. Це явище, виявлене і описане у середині XIX ст. англійцем Р. Гіффеном¹, отримало назву «**парадоксу Гіффена**». Зазвичай ми стаємо свідками цього парадоксу в часи економічної нестабільності.

Другий виняток із закону попиту: існують товари так званого престижного попиту, які купують окремі (заможні) споживачі радше заради того, аби підкреслити свій соціальний статус (наприклад, престижні марки автомобілів, одяг престижних фірм, відпочинки на елітних курортах тощо). Значне здешевлення товарів престижного попиту може лишень віднадити таких покупців. Цю особливість поведінки споживача описав на початку XX ст. американець Т. Веблен². Його відкриття назвали **парадоксом Веблена**.

¹ Гіффен Роберт (1837-1910) — англійський економіст, статистик.

² Веблен Торстейн (1857-1929) — американський економіст, фундатор інституціоналізму, зокрема, його соціально-психологічної течії.

Вище ми розглянули залежність величини попиту лише від цінового фактора, або суть закону попиту. Ми з'ясували таким чином, як веде себе покупець у разі здешевлення (чи подорожчання) певного товару. Проте в реальній дійсності на вибір споживача впливає ще цілий ряд нецінових факторів.

Нецінові фактори ринкового попиту:

- кількість споживачів та розмір їхніх доходів (збільшення числа й доходів споживачів збільшує попит);
- очікування споживачів (психологічний стан очікування зростання цін у майбутньому збільшує поточний попит, і навпаки);
- ціни на супутні (взаємозамінні та взаємодоповнюючі) товари. Коли зростає ціна на взаємозамінний товар (*товар-субститут*), то попит на нього зменшується, а на його замітник — збільшується. У випадку, скажімо, подорожчання свинини, споживач більше купуватиме яловичини. Коли ж зростає ціна на взаємодоповнюючий товар (*товар-комплемент*), то зменшується попит одразу на обидва товари. Так, істотне подорожчання пального тягне за собою скорочення попиту і на легкові автомобілі, а з ним — і на запчастини, мастила, гаражі;
- місткість ринку (що місткіший ринок, то більше можливостей для пошуку джерел доходів, а отже, й попиту);
- кліматичні умови (сезонність попиту);
- споживацькі смаки, мода, традиції;
- реклама (недарма ж її називають двигуном торгівлі).

Якщо цінові фактори зумовлюють зміни в обсязі попиту і на графіку це буде відповідне переміщення точки по кривій, то нецінові фактори викликають зміни у самому попиті і на графіку зміщують криву вправо-вліво.

Для успіху в підприємницькій діяльності важливо знати не лише фактори попиту, але й уміти вимірювати силу, з якою ці фактори змінюють попит. Тим паче, що часто фактори справляють різновекторну дію. Для цього визначають еластичність попиту.

Еластичність попиту — це міра, або ступінь, реакції попиту на зміну кожного з його факторів. Число, яке позує, на скільки зміниться попит при зміні значення фактора на одиницю, називають **коефіцієнтом еластичності**. Цей коефіцієнт представляє собою відношення відсоткової зміни величини попиту до відсоткової зміни значення фактора.

Розраховують еластичність попиту зазвичай за трьома основними факторами: за ціною, за доходом та перехресну еластичність.

Еластичність попиту за ціною (ED_p) показує, на скільки зміниться обсяг попиту, якщо ціна товару зміниться на один відсоток.

$$ED_p = \frac{\text{темп зміни попиту}}{\text{темп зміни ціни}} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0},$$

де Q_0 і Q_1 — обсяг попиту відповідно до і після зміни ціни;

P_0 і P_1 — ціна товару відповідно до і після її зміни.

Цінова еластичність попиту важлива при обґрунтуванні цінової політики фірми. Якщо та й має можливість підняти ціну, то варто зважити, чи компенсує підняття ціни втрати виручки від скорочення обсягу продаж.

В залежності від величини розрахованого коефіцієнта розрізняють:

- *абсолютно нееластичний попит*, коли попит не реагує взагалі на зміни ціни (це стосується життєво необхідних товарів, наприклад, інсуліну для хворих на діабет чи антиастматичних препаратів для астматиків) (рис. 7.2: D_1);

- *слабоеластичний (жорсткий) попит*, коли підвищення ціни на 1% зумовлює зменшення попиту менше, ніж на 1%, і тоді дохід втрачається частково (це стосується важливих продуктів харчування, предметів гігієни тощо) (рис. 7.2: D_2);
- *сильноеластичний попит*, коли покупці активно реагують на зміну ціни, тобто коефіцієнт еластичності більше 1 (наприклад, зміна тарифу на проїзд у таксі, ціни на запальнички) (рис. 7.2: D_3);
- *абсолютно еластичний попит*, коли за незмінної ціни попит постійно зростає (це стосується особливо тих, хто займає на ринку дуже незначну частку) (рис. 7.2: D_4).

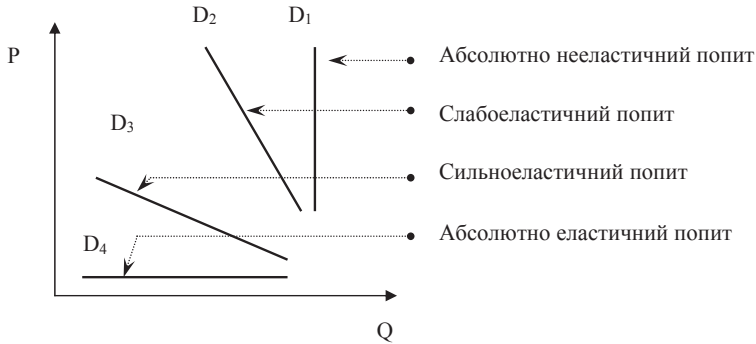


Рис. 7.2. Види цінової еластичності попиту

Варто зауважити, що коефіцієнт еластичності за ціною залежить не лише від виду товару, але й від ступеня його доступності. Зазвичай за незначних обсягів попиту коефіцієнт еластичності також незначний, тобто покупець слабо реагує на цінові зміни. По мірі насичення потреб він стає чутливішим і коефіцієнт збільшується. Важливе значення також має фактор часу.

Еластичність попиту за доходом (ED_i) показує, наскільки зміниться обсяг попиту у разі зміни доходу на один відсоток.

$$ED_i = \frac{\text{темп зміни попиту}}{\text{темп зміни доходу}} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{I_1 - I_0}{I_0},$$

де I_0 та I_1 — доходи покупців відповідно до і після їх зміни.

Коефіцієнт еластичності за доходом буде: а) додатним ($ED_i > 0$) для товарів, попит на які зростає в міру зростання доходів споживачів (їх називають *нормальними товарами*) та б) від'ємним ($ED_i < 0$) для товарів, попит на які в міру зростання доходів споживачів зменшується (це так звані *нижчі товари*, до яких відносять неякісні товари, послуги щодо ремонту одягу, взуття тощо).

Перехресна еластичність попиту (ED_{xy}) показує чутливість споживчого попиту на певний товар до змін цін на супутні, або споріднені, товари.

$$ED_{xy} = \frac{\text{темп зміни попиту на товар A}}{\text{темп зміни ціни на товар B}} = \frac{QA_1 - QA_0}{QA_0} : \frac{PB_1 - PB_0}{PB_0},$$

де QA_0 та QA_1 — обсяг попиту на товар А до і після зміни ціни на товар В;

PB_0 та PB_1 — ціна товару В до і після її зміни.

Перехресна еластичність попиту стосується лише взаємозамінних і взаємодоповнюючих товарів. Для взаємозамінних товарів обсяг попиту на товар А змінюється прямо пропорційно зміні ціни на товар В ($ED_{xy} > 0$). Для взаємодоповнюючих товарів обсяг попиту на товар А змінюється обернено пропорційно зміні ціни на товар В ($ED_{xy} < 0$).

Як бачимо, за ринковим попитом стоїть реальний покупець, а тому аналіз факторів і змін попиту розкриває нам його поведінку. Однак цей аналіз ринку є неповним і потребує відповідного аналізу й іншої сторони ринку — пропозиції.

7.2. РИНКОВА ПРОПОЗИЦІЯ ТА ЇЇ ФАКТОРИ

На ринку покупець зустрічається з продавцем. Поставляючи товар на ринок, продавець, або виробник, керується власними інтересами. У нього свій вибір: який товар запропонувати споживачеві, скільки і за якою ціною.

Пропонуючи товар споживачеві, продавець відштовхується від понесених ним грошових витрат на виробництво і реалізацію цього товару, порівнюючи їх з ринковою ціною. Він розраховує на те, щоб його індивідуальні витрати були нижчими за ринкову ціну, або кількість грошей, яку покупці згодні платити за даний товар. Ця залежність між ринковою ціною та кількістю товару, що продають виражається економічним терміном «пропозиція».

Пропозиція — це готовність продавців продати певний товар.

Величина пропозиції визначається кількістю товару, яку продавці готові продати за даної ціни протягом певного періоду.

Зв'язок між обсягом товару, що продається, та ціною за його одиницю є стійким і має причинно-наслідковий характер. Це — закон пропозиції.

Закон пропозиції виражає пряму залежність величини пропозиції товару від рівня його ціни. За інших рівних умов підвищення ціни товару призводить до збільшення його пропозиції, а її зниження, навпаки.

Закон пропозиції графічно ілюструється **кривою пропозиції (S)** (рис. 7.3).

Крива пропозиції показує, що, приміром, у разі зростання ціни товару з 1 до 2 грошових одиниць, обсяг його пропозиції збільшується з 10 до 50 одиниць.

Зміна продажної ціни на графіку відобразиться лише переходом до іншої точки на кривій пропозиції, вказавши цим новий обсяг пропозиції. Однак на обсяг пропозиції реально впливають і інші, нецінові, фактори, котрі зміщують криву пропозиції вправо-вліво.

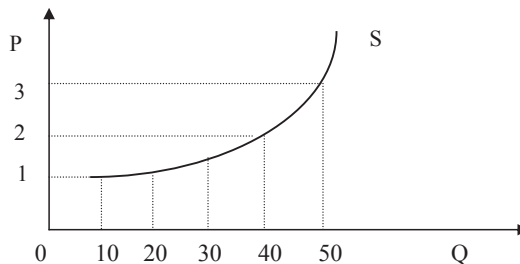


Рис. 7.3. Крива пропозиції товару

Основні нецінові фактори ринкової пропозиції:

- *ціни на виробничі ресурси*. Подорожчання ресурсів веде до збільшення витрат виробництва, а відповідно і до скорочення виробництва й пропозиції товару (крива пропозиції зсувається ліворуч);

- *ціни на споріднені товари*. Якщо, наприклад, ціна на свинину зростатиме, то виробник свинячих ковбас, імовірно, подумає про перехід на яловичині ковбаси (крива пропозиції свинячих ковбас зміститься ліворуч);

- *технологічні зміни*. Технологічний прогрес сприяє скороченню виробничих витрат, а отже, й розширенню виробництва й пропозиції товарів (зсув кривої вправо);

- *державна економічна політика*. У випадку посилення податкового тиску на виробників, виробництво скоротиться. Коли ж уряд посилить підтримку товаровиробника, приміром, наданням пільгових кредитів, дотацій і субсидій, то, звичайно, пропозиція товарів збільшиться;

- *кількість продавців*. Певна річ, збільшення числа продавців означає збільшення товарної пропозиції;

- *очікування продавців*. Оптимістичні очікування продавців позначаються на збільшенні пропозиції товарів і зсувають криву вправо, песимістичні — навпаки.

Однак ринкова пропозиція тих чи інших товарів, так само як і попит на них, порізному реагує на зміну окремих факторів, себто має різну еластичність.

Еластичність пропозиції — це чутливість пропозиції товару до зміни різних факторів. Число, яке показує, на скільки зміниться пропозиція того чи іншого товару при зміні значення впливового фактора на одиницю, називають **коефіцієнтом еластичності**. Він представляє собою відношення відсоткової зміни величини пропозиції до відсоткової зміни значення фактора.

Розраховують еластичність пропозиції, як правило, за ціною товару.

Еластичність пропозиції за ціною (ES_p) показує, на скільки зміниться обсяг пропозиції товару, якщо ціна його одиниці зміниться на один відсоток.

$$ES_p = \frac{\text{темп зміни обсягу пропозиції}}{\text{темп зміни ціни}} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \cdot \frac{P_1 - P_0}{P_0}$$

За коефіцієнтом цінової еластичності пропозиції, що виражає тісноту залежності пропозиції від цінового фактору, визначають вид еластичності:

- *абсолютно нееластична пропозиція*: коли пропозиція взагалі не реагує на зміну ціни. Це має місце тоді, коли потрібні виробничі ресурси повністю зайняті, а замінників їм немає (рис. 7.4: S_1);

- *слабоеластична пропозиція*: коли пропозиція реагує лише на значну зміну ціни. Таке буває, коли гранична продуктивність (віддача) додаткових ресурсів дуже низька і тому тільки значне підвищення ціни товару може компенсувати ці додаткові витрати (рис. 7.4: S_2);

- *сильноеластична пропозиція*: коли продавці активну відгукуються на цінові сигнали ринку. Це можливо за наявності широкого доступу до недорогих додаткових ресурсів (рис. 7.4: S_3);

- *абсолютно еластична пропозиція*: коли за незмінних цін пропозиція збільшується (рис. 7.4: S_4).

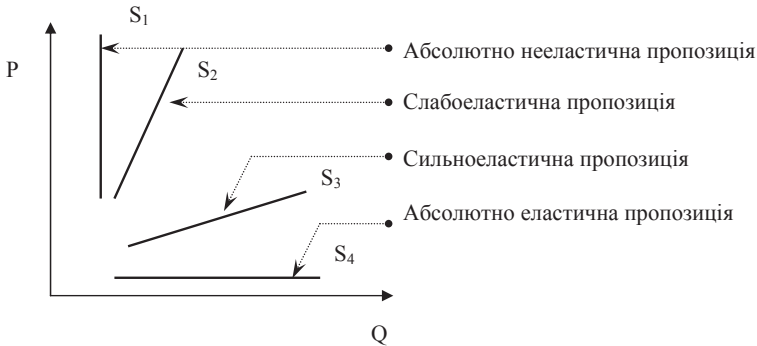


Рис. 7.4. Види цінної еластичності пропозиції товару

Звичайно, реакція виробника на ціну товару залежить не тільки від швидкості прийняття ним рішення, але й *від часу*, необхідного для відповідної підготовки виробничого процесу. У цьому відношенні продавцеві (виробнику), звичайно, важче пристосуватися до ринку, аніж покупцеві, для якого проблема замикається, головним чином, на грошах.

Врахування еластичності ринкової пропозиції має важливе значення при розробленні довгострокової стратегії (плану розвитку) виробника. Такий аналіз потребує значної інформації, відповідної методики і вмінь, а тому зазвичай підприємці користуються послугами спеціальних аналітичних компаній.

7.3. ЗАКОН ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ — ОСНОВНИЙ ЗАКОН РИНКУ. МЕХАНІЗМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ

Попит і пропозиція — це дві взаємодіючі і взаємозалежні сили ринку. Вони, подібно старомодним терезам, існують для того, аби зважувати взаємно протилежні інтереси виробників і споживачів та забезпечувати їхній компроміс, досягнення ними обопільної вигоди. Адже кожен із них, виходячи на ринок, приймав власне економічне рішення (робив свій вибір), спираючись на досвід та інформацію, яку посилає ринок через ціни. Яким же чином ринок координує попит і пропозицію товарів та послуг? Як працює цей механізм?

Взаємодія попиту і пропозиції відбувається *під дією сил ринкової конкуренції* як із боку продавців, так і з боку покупців. У продавців різна кількість товару, різні витрати на його виробництво, але кожен воліє продати товар й отримати максимум доходу з тим розрахунком, щоби покрити понесені витрати і мати прибуток, достатній для подальшого розвитку виробництва та задоволення особистих потреб. Вони зацікавлені продати товари якомога дорожче, але за реальною ціною, яка забезпечить їх доходом. У свою чергу, на кожен товар на ринку претендує багато покупців, кожен із яких воліє би заплатити менше, а отримати корисність (задоволення) більше. Коли на ринку пропозиція товару перевищує попит на нього, тоді посилюється конкуренція з боку продавців, яка змушує їх знижувати ціну до тих пір, доки знайдеться покупець.

У результаті взаємодії попиту й пропозиції під дією сил конкуренції на ринку кожного товару загалом встановлюється така ситуація, коли за певною ціною пропонується стільки товару, скільки споживачі готові придбати.

Ринкова рівновага — це ситуація на ринку, коли досягається рівновага попиту і пропозиції за кількістю й ціною товару.

Графічно ринкова рівновага знаходиться у точці перетину кривих попиту і пропозиції — точці N (рис. 7.5).

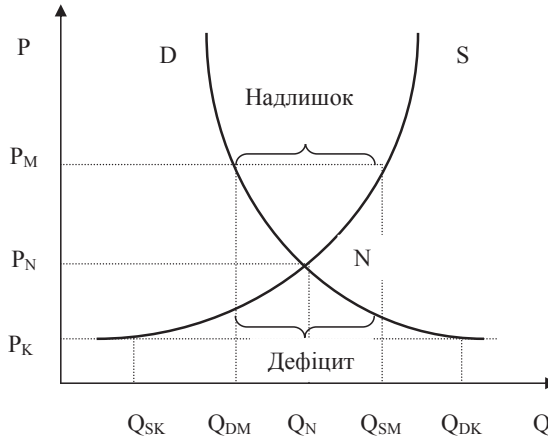


Рис. 7.5. Рівновага попиту і пропозиції

Точка рівноваги показує рівноважну ціну P_N та рівноважний обсяг попиту й пропозиції Q_N .

Рівноважна ціна P_N — це ціна, за якої під впливом конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки споживачі готові їх придбати.

Якщо ціна підніметься вище рівноважного рівня, наприклад, до рівня P_M , то обсяг попиту скоротиться від Q_N до Q_{DM} , а обсяг пропозиції зросте від Q_N до Q_{SM} . У підсумку виникне *надлишок* запропонованих товарів.

Якщо ж ціна знизиться нижче рівноважного рівня, то відповідно попит зросте від Q_N до Q_{DK} , а пропозиція зменшиться від Q_N до Q_{SK} . Виникне *дефіцит*.

Та під дією конкурентних сил ціна, коливаючись, усе-таки повернеться до рівноважного рівня P_N . На ринку рівноважна ціна встановлюється завжди, адже не можна купити більше, ніж можуть продати, і навпаки, не можна більше продати, ніж можуть купити. Рівноважна ціна — це єдино можлива ціна, за якої немає ні надлишку товарів, ні їх дефіциту.

Певна річ, рівноважна ціна не є постійно діючою, вона також змінюється. Під впливом факторів попиту крива попиту зміщується вправо-вліво. Так само зміщується і крива пропозиції, відображаючи вплив факторів пропозиції. Але визначити цю ціну неможливо, оскільки, крім факторів впливу, значення має еластичність реагування на ці фактори продавців і покупців. Ось у цьому якраз і полягає **економічне значення ринку — він регулює економічні відносини (інтереси) через механізм стихійного й об'єктивного ціноутворення**. Тому, за висловом американського економіста П. Самюелсона, жоден уряд не може бути мудрішим за ринок.

Взаємодія попиту та пропозиції як двох невід’ємних сил (сторін) ринку має стійкий причинно-наслідковий характер і виражається поняттям «закон попиту і пропозиції». **Закон попиту і пропозиції** в економічній теорії вважається одним із трьох фундаментальних законів ринкової економіки.

Пояснимо дію закону попиту і пропозиції на умовному прикладі. Якщо, приміром, підвищується ринковий попит на цукор, то за інших рівних умов, ціна цукор також підвищиться. Підвищення ціни посилає виробникам цукру позитивні сигнали про зростання їхньої вигоди на ринку, у відповідь ті збільшують пропозицію цукру. Збільшення пропозиції цукру, за інших рівних умов (не знаючи точних параметрів додаткового попиту), призводить до надлишку пропозиції цукру, а відповідно і до зниження його ціни. Зниження ціни товару далі підрізає стимул для його виробників і водночас заохочує покупців: попит знову зростає і т.д. Таким чином, дія закону попиту і пропозиції проявляється не прямо, а *лише* через коливання попиту, пропозиції і ціни. У цих коливальних рухах завжди простежується певна логіка (порядок), задана даним законом.

Висновок економічної теорії про те, що тільки ринок спроможний визначати *реальну*, або *об’єктивну*, ціну як ціну рівноваги попиту і пропозиції, за якої відсутні дефіцити й надлишки в економіці, має важливе світоглядне і практичне значення.

Існує спокуса у політиків-популістів апелювати до держави, яка, на їхню думку, могла б шляхом примусового встановлення низьких і стабільних цін на ряд товарів захистити соціально вразливі верстви населення. І в колишніх соціалістичних країнах держава дійсно десятками років утримувала «замороженими» абсолютну більшість цін. Проте від цього в жодній із тих країн блага не стали загальнодоступними — вони ставали тільки більш дефіцитними. Теоретично це пояснюється тим, що нав’язана владою ціна не може урівноважувати попит і пропозицію, а її примусова фіксація спотворює мотивацію економічних агентів: виробники втрачають заінтересованість у результатах своєї діяльності, розраховуючи на державні дотації (компенсування збитків), а споживачі при звичаються до марнотратства. За такої явно ненаукової цінової політики виникає економіка суцільного дефіциту, проявами якої стають повсюдні черги за товарами, нормування розподілу товарів аж до введення карткового розподілу (скільки «в одні руки»), а разом із цим — «чорний» ринок і джерела наживи для чиновників, зайнятих розподілом благ, і спиритних ділків. У підсумку суспільство різко розшаровується за добробутом, наростає соціальна напруженість і загальне невдоволення життям.

Тому, з погляду сучасної економічної теорії, пряме втручання держави у ціноутворення допустиме тільки у виключних випадках (наприклад, стосовно тарифів на комунальний транспорт, поштовий зв’язок), а соціальна допомога доцільна лише у разі, коли вона дійсно необхідна для певної категорії громадян і адресна (персональна). Найбільш ефективний спосіб впливу держави на ринкове ціноутворення — створення належних умов для підприємницької діяльності, жорстка реакція на зловживання монополієм становисем, тобто зняття штучних бар’єрів на шляху пропозиції товарів і послуг.

Важливо також розрізняти: а) **часткову ринкову рівновагу**, що стосується окремого товарного ринку (наприклад, ринку зерна чи автомобілів), та б) **загальну ринкову рівновагу**, яка стосується всього національного (внутрішнього) ринку. Загальна рівновага ринку є результатом урівноваження усіх товарних ринків, або всієї сукупності взаємодій попиту, пропозиції та цін.

Звичайно, стан усякої ринкової рівноваги є лише теоретичною абстракцією. В реальній дійсності рівновага повсякчас порушується під дією множини факторів попиту і пропозиції, швидкості прийняття рішень економічними агентами. І саме постійні відхилення від рівноважного стану сучасна економічна наука розглядає як звичайний, або

природний, стан ринку, бо у цих коливаннях ринкової кон'юнктури¹ якраз і відшукується рівноважна ціна. Важливо лише, аби ці відхилення від рівноважного рівня ціни не були стійкими (довготривалими) і не мали деструктивних наслідків для економіки й суспільства.

На ринку формуються різноманітні види цін. Розглянемо основні з них.

Насамперед за кожним із трьох основних видів ринку історично закріпився свій вид ціни:

- **ціни на уречевлені товари та тарифи² на послуги** — це ціни, що існують на ринку товарів і послуг;
- **заробітна плата** — це ціна, що встановлюється на ринку праці;
- **процентна ставка** — це ціна, що формується на ринку грошей (кредитному ринку);
- **курс цінних паперів** — це ціна на ринку цінних паперів;
- **обмінний курс валюти** — це ціна на ринку валют.

За ступенем свободи встановлення розрізняють такі **види цін**:

• **вільні ціни** — виникають у результаті вільної гри стихійних ринкових сил, коливань попиту і пропозиції;

• **договірні ціни** — це також вільні ринкові ціни, але частково обмежені тим, що суб'єкти обміну попередньо домовилися і зафіксували їх у договорі чи контракті. Предметом договору можуть бути: рівень ціни, верхня і нижня межі ціни, можливість корекції договірної ціни у випадку інфляції та форс-мажорних³ обставин;

• **державні ціни**, які бувають двох різновидів:

а) **регульовані ціни** — ціни, що регулюються державою. Регулюванню зазвичай підлягають ціни на продукцію:

– підприємств-монополістів;

– підприємств базових, або стратегічних, галузей економіки (залізниць, поштового зв'язку, електроенергетики тощо);

– що має важливе соціальне значення (споживчі товари першої необхідності, громадський транспорт тощо).

Регулювання цін в основному здійснюється шляхом встановлення верхніх або нижніх меж цін та рівня рентабельності — певного відношення отриманого прибутку до виробничих витрат. При цьому: нижня межа ціни має значення мінімально допустимої ціни, тобто такої, що встановлюється на рівні *вище* рівноважної ринкової ціни (наприклад, держава вводить мінімальну закупівельну ціну на пшеницю з метою підтримки сільськогосподарських підприємств); верхня межа ціни, навпаки, є максимально допустимою ціною, яка встановлюється на рівні *нижче* рівноважної ціни (наприклад, державна ціна на природний і скраплений газ встановлюється з метою підтримки населення, але без заборони виробникам реалізувати газ і за нижчими цінами);

б) **фіксовані ціни** — ціни, які жорстко фіксуються на певному рівні (наприклад, на електричну енергію).

Перелік товарів і послуг, на які державою встановлюються регульовані або фіксовані ціни залежить від національної специфіки тієї чи іншої країни (суспільно-політичного устрою, ідеології правлячої політичної сили тощо).

¹ **Кон'юнктура** (від лат. *conjuncture* — поєднувати) — 1) обстановка, що склалася; 2) сукупність рис, що характеризують стан економіки в певний період.

² **Тариф** (від франц. *tarif*) — система ставок, що визначають розмір плати за різні послуги (ціна послуг); система ставок оплати праці, ставок митних зборів.

³ **Форс-мажор** (від франц. *force majeure* — нездоланна сила) — надзвичайні обставини, які неможливо передбачити та усунути.

Залежно від сфери застосування розрізняють:

- **оптові, або гуртові, ціни** — ціни, за якими продукція реалізується від виробника до роздрібного торговця. Зазвичай визначається мінімальна партія товару, ціна якої має назву оптової (гуртової);

- **роздрібні ціни** — ціни, за якими товари реалізуються індивідуальним покупцям (у роздріб).

Основні функції ринкової ціни:

- *інформаційна* — дає сигнали продавцям і покупцям про кон'юнктуру ринку;
- *облікова* — дає змогу обліковувати і співставляти витрати та доходи, оцінювати активи підприємства, його ринкові позиції тощо;

- *розподільча* — розподіляє ресурси і доходи;

- *балансуюча* — врівноважує попит і пропозицію.

Отже, ринкові ціни виконують багатофункціональну роль, слугують головним і, що важливо, дуже тонким та гнучким інструментом управління ринком і всією економікою.

7.4. ЕКОНОМІЧНА КОНКУРЕНЦІЯ, ЇЇ ЗНАЧЕННЯ, ВИДИ ТА МЕТОДИ

Ринкова економіка та економічна конкуренція — синоніми. Ринок без конкуренції існувати не може — це його «пружина», рушійна сила. Приватна власність, вільне ціноутворення та конкуренція є стовпами ринкової економіки.

Конкуренція (від лат. *concurrere* — зіткнення) — це зіткнення, або суперництво, інтересів. Це явище, притаманне чи не всім сферам життєдіяльності людей. Конкуренція завжди виникає внаслідок обмеженості, або рідкості, тих чи інших життєво важливих благ.

Економічна конкуренція — це суперництво ринкових суб'єктів щодо реалізації їхніх економічних інтересів, боротьба за вигоду для себе.

Конкурентами в економіці виступають як продавці, так і покупці. Продавці конкурують між собою за отримання максимального доходу від продажу товарів і послуг, покупці — за отримання більшої кількості товарів і послуг «ціною» менших грошових витрат (економії власного бюджету). Іншими словами, продавці конкурують за гроші покупців, тоді як покупці — за товари продавців.

Основні функції економічної конкуренції:

- спонукає господарників до розширення й раціоналізації виробництва;
- сприяє впровадженню прогресивних інновацій (принципово нових матеріалів, техніки і технології, форм організації і оплати праці, зовсім нових виробів і сервісу для споживачів);

- стимулює економію витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;

- змушує роботодавців поліпшувати умови праці найманих працівників;

- зацікавляє найманих працівників підвищувати свій професійний рівень, освоювати нові професії, підтримувати фізичну форму, бути дисциплінованими й відповідальними;

- сприяє урівноваженню та зниженню цін;

- витісняє неефективних господарників та зайвих торгових посередників, заінтересованих у накручуванні цін;

- сприяє оптимальному задоволенню попиту (усуває дефіцити й марнотратство);

- слугує «барометром» ефективності та меж державного втручання в економіку.

А. Сміт називав ринкову конкуренцію «невидимою рукою». «Дбаючи про свій власний інтерес, — писав він, — ...людина (підприємець — А.С.) часто ефективніше про-

суває інтереси суспільства, ніж якби вона насправді мала їх на меті. Я ніколи не бачив багато добра від тих, хто вдає, що торгує заради суспільного блага».

Авжеж, конкуренція не є ідеальною формою економічних відносин людей. Вона чудово забезпечує ефективність господарської діяльності, але водночас має своїм наслідком ряд гострих суспільних проблем. Зокрема, у ході конкуренції дрібні виробники витісняються великими; конкуренція посилює соціальне і майнове розшарування населення; робить хронічним безробіття; конкурентний розподіл економічних ресурсів слабо реагує на вимоги соціальної справедливості й гуманізму. Конкуренція також породжує прагнення економічних суб'єктів до монополізму, до захоплення економічної влади.

Існує три основних **види економічної конкуренції**: внутрігалузева, міжгалузева та міжнародна.

Внутрігалузева конкуренція — це конкуренція між фірмами, що діють в одній галузі. Вона сприяє вирівнюванню і зниженню товарних цін, змушуючи таким чином виробників скорочувати витрати виробництва, аби не допустити зменшення чи отримувати ще більший прибуток.

Міжгалузева конкуренція — це конкуренція між фірмами різних галузей. Результатом цієї конкуренції є переливання капіталу (ресурсів) з менш прибуткових видів діяльності до більш прибуткових. Основним проявом такої конкуренції у наш час є *диверсифікація виробництва* (від лат. *diversus* — різний, *facere* — робити), тобто розширення сфери господарської діяльності, або, що те саме, проникнення фірми в інші галузі. Це дає змогу страхуватися від коливань галузевої кон'юнктури і збільшувати доходи. На цій основі формуються багатогалузеві концерни й конгломерати.

Міжнародна конкуренція — це конкуренція виробників на світовому ринку, яка поєднує внутрігалузеву й міжгалузеву конкуренцію. Основними учасниками такої конкуренції виступають провідні компанії розвинених країн світу. Вона сприяє збалансованому розвитку світової економіки, переливанню капіталу між економіками різних країн.

У конкурентній боротьбі суперники вдаються до найрізноманітніших методів і засобів. Тому за методами боротьби розрізняють **сумлінну й несумлінну конкуренцію**.

Основні методи сумлінної (добросовісної, чесної) **конкуренції** поділяються на цінові й нецінові.

Цінова конкуренція — це боротьба за досягнення переваг збуту продукції шляхом зниження цін. Однак зауважимо, цей прийом боротьби стає добросовісним у разі, якщо фірма спромоглася досягти зниження витрат виробництва шляхом використання прогресивної техніки і технології, поліпшення організації праці й управління, стимулювання працівників тощо, а не поступає таким чином лише задля того, аби зашкодити своїм конкурентам. Поширеною практикою є також встановлення цін зі знижками: за кількість придбаного товару; за платіж готівкою; за прискорення оплати; для окремих категорій покупців; дилерські знижки; знижки за поза сезонну купівлю товару тощо.

Нецінова конкуренція — це боротьба за переваги на ринку шляхом надання своїм товарам якісно нових властивостей, створення нової продукції для задоволення тих самих або нових потреб, використання реклами, надання споживчого кредиту, сервісних послуг тощо. Сучасним методом цієї конкуренції є маркетинг. **Маркетинг** — це комплексний підхід до управління виробництвом і реалізацією продукції, орієнтований на врахування вимог ринку та активний вплив на попит з метою розширення збуту товарів.

Основні методи несумлінної (недобросовісної, нечесної) **конкуренції**:

— дезінформація (обман) споживачів щодо властивостей свого товару, умов продажу тощо;

- дискредитація конкурентів (поширення неправдивої інформації, що підриває їхню ділову репутацію);
- використання без дозволу чужого товарного знаку або марки товару, чужих рекламних матеріалів, упаковки тощо;
- копіювання зовнішнього вигляду виробів конкурентів;
- змова з постачальниками ресурсів на шкоду інтересам конкурентів;
- переманювання провідних спеціалістів від конкурентів;
- *демпінг* (від англ. *dumping* — скидання) — продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими ніж на внутрішньому ринку (інколи навіть нижче витрат виробництва), з метою усунення конкурентів і захоплення ринку. Тому таку конкуренцію називають «ціновою війною»;
- промисловий шпіонаж (викрадення документації, технічних розробок тощо);
- підкуп чиновників, шантаж, застосування сили тощо.

Слід зауважити, що покупці також за можливості практикують різні методи конкуренції. Основним методом **конкуренції з боку покупців**, звичайно, є голосування грошима. Голосуючи у такий спосіб, покупець фактично підтримує того чи іншого виробника. Якщо у цьому так званому голосуванні покупці виявляються солідарними, то декому з виробників і продавців доводиться вирішувати гамлетівське питання «бути чи не бути». Разом з тим покупці за певних обставин використовують свої особисті (дружні, родинні чи ін.) стосунки, аби досягнути до рідкісних благ, а в крайніх випадках і хитрість, силу, витривалість.

7.5. КОНКУРЕНЦІЯ І МОНОПОЛІЯ

Стан (сила) конкуренції на різних ринках різна. Конкуренція вирізняється за кількістю учасників, розмірами підприємств, типом продукту, мірою контролю над цінами, ступенем свободи доступу на ринок та доступністю інформації. За цими ознаками виділяють **чотири основні типи конкуренції**, або **моделі ринкових структур**: 1) чиста конкуренція; 2) монополістична конкуренція; 3) олігополія; 4) чиста монополія. При цьому чиста конкуренція вважається **досконалою конкуренцією**, а три інших типи — **недосконалою конкуренцією** (рис. 7.6).

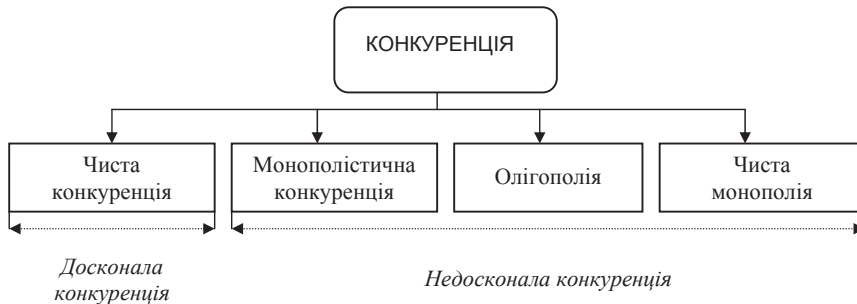


Рис. 7.6. Типи конкуренції

Чиста, або вільна, конкуренція — це тип ринку, за якого багато незалежних один від одного виробників продають ідентичну (стандартизовану) продукцію, вхід на ринок вільний і жоден із продавців не в змозі контролювати ринкову ціну.

Цей тип ринку більше відповідав умовам XVIII ст., коли ринок представляли, головним чином, дрібні виробники й торговці (ремісники, селяни, купці). Нині його ознакам відповідають лише деякі товари, наприклад, зерно, м'ясо, молоко, овочі і фрукти. У цьому випадку покупець добре орієнтується у властивостях такого традиційного товару, а продавцю немає ніякої потреби вдаватися до методів нецінової конкуренції. Будь-який виробник, навіть дачник, може запропонувати цю продукцію. Проте такий ринок сьогодні є радше виключенням із загального правила.

Монополістична конкуренція — це тип ринку, за якого відносно багато фірм (від 10 до 100) продають схожі товари, але диференційовані, з певними відмінностями. Тому кожна така фірма представляє на ринку нібито особливий товар, який є тільки у неї. Цими особливостями товару можуть бути, наприклад, харчові чи ароматичні домішки, інша структура волокна, здатність виводити більше плям, зручність розташування, привітність персоналу тощо. Звідси й назва цього типу конкуренції (від грецьк. *monos* — один, *poleo* — продаю). Поява нових конкурентів особливо не ускладнена. Контроль над цінами з боку фірм обмежений, перевага віддається рекламі, брендам (торговим знакам, маркам).

Олігополістична конкуренція, або олігополія (від грецьк.: *oligo* — небагато) — це тип конкуренції, за якого декілька, як правило, великих фірм продають ідентичні або схожі товари. Поява нових конкурентів ускладнена необхідністю великих інвестицій, складністю технології виробництва, доступом до сировини, а також перешкодами з боку конкурентів—«ветеранів». Фірми зацікавлені у змовах проти конкурентів, у синхронному підвищенні цін. Цінові методи конкуренції малоефективні, бо конкуренти теж наслідують їх. Приклади олігополії: ринок автомобілів, побутової техніки, сталі, цементу, нафти, банківський і страховий сектор.

Чиста, або абсолютна, монополія — це такий тип ринку, за якого є тільки один продавець товару, у якого немає навіть близьких заміників. Тому у покупця немає вибору між товарами і він потрапляє у залежність від цього виробника. Поява конкурентів блокована або виключними умовами виробництва, або заборонами держави (наприклад, на виготовлення грошей чи вибухівки). Фірма-монополіст повністю контролює ціну свого товару чи послуги. Приклад: підприємства комунальних послуг (міський водогін, електропостачання).

Як бачимо, сучасний ринок поєднує структури різного ступеня конкурентності, але домінуючою є недосконала конкуренція, тобто панування фірм із певним ступенем впливу на ринкові ціни, із рисами монополістичної поведінки. Що менше конкуренції на тому чи іншому ринку, то більше монополізму у поведінці учасників цього ринку.

Окремими різновидами недосконалої конкуренції є **монопсонія** (існування на ринку одного покупця) та **олігопсонія** (існування на ринку кількох покупців).

З'ясуємо далі витоки, види та наслідки монополізму в економіці.

Історично монополія виростає з конкуренції. У конкурентній боротьбі переможці збагачуються й розширюють свою справу, а переможені усуваються. Конкуренція породжує (підштовхує) два взаємопов'язаних процеси економічного розвитку — концентрацію і централізацію.

Економічна концентрація (від лат. *concentration* — зосередження) — це процес поступового нарощування виробництва, виростання великих підприємств за рахунок власних і позичкових фінансових ресурсів. Концентрація здешевлює виробництво і сприяє випуску продукції масового масштабу.

Централізація капіталу — це швидке збільшення функціонуючого капіталу шляхом об'єднання (злиття) або поглинання (приєднання одними компаніями інших) зазвичай придбанням пакетів корпоративних прав власності (акцій).

Великі виробники, що виростають на основі процесів концентрації й централізації капіталу, захоплюють значну частину ринку і стають певною мірою монополістами. Це класичний (закономірний) шлях виникнення **економічних монополій**, котрі представлені трьома моделями ринкових структур: учасниками монополістичної конкуренції, олігополіями та чистими монополіями.

Утім, в сучасних умовах монополіст — це не обов'язково велике підприємство, а підприємство будь-якого розміру, яке обмежує конкуренцію, тобто своєю поведінкою на ринку витісняє конкурентів.

Монополіям у вузькому смислі цього поняття зазвичай притаманна особлива природа. *За походженням* виділяються **три види монополій**: 1) природні, 2) адміністративні та 3) штучні.

Природні монополії виникають унаслідок об'єктивних причин:

а) виняткових природних умов господарювання (наприклад, видобуток рідкісного мінералу, вирощування рідкісного сорту винограду, унікальний курорт);

б) особливих технологічних умов виробництва, через які доцільно мати єдиний господарський комплекс (наприклад, єдину електромережу, газотранспортну систему, міський водогін);

в) у тих галузях, де економічно доцільно розвивати великомасштабне виробництво, здатне забезпечувати більшу ефективність, низькі витрати і, відповідно, дешевшу продукцію чи послуги (наприклад, виробництво надпотужних турбогенераторів, тепловозів, алюмінію).

Адміністративні монополії створюються державою, яка надає виключні права окремим фірмам на здійснення певної діяльності (емісія грошей, виготовлення зброї, державних нагород), а також виключні права у вигляді патентів, авторських прав, товарних знаків.

Штучні монополії виникають шляхом змови двох чи декількох фірм з метою захоплення влади на ринку. Цей вид монополій повсюди вважається протизаконним, забороненим.

Монополізація економіки стала стрімко поширюватися у світі наприкінці XIX ст., коли домінуючі позиції у провідних галузях промисловості стали займати великі фірми, які стали використовувати великі позики, залучати акціонерний капітал, об'єднуватися й поглинати інші фірми.

Основні форми монополістичних об'єднань (коаліцій):

- **картель** (від італ. *cartelio* — документ) — угода кількох фірм (компаній, банків) про розподіл ринків, торговельні квоти¹ та рівень цін (хто, де, скільки і почім продає). При цьому учасники картелю зберігають свою виробничу і комерційну самостійність. Яскравим прикладом картелю міжнародного масштабу є Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) — неформальне об'єднання держав-експортерів нафти, створене в 1960 р.;

- **сіндикат** (від грецьк. *syndikos* — діючий спільно) — об'єднання, у якому учасники втрачають комерційну самостійність, організовуючи збут продукції й закупівлю сировини через спільну торговельну мережу. Це дає змогу ще більш послабити взаємну конкуренцію, збити ціни постачальників сировини і підвищити свої, збутові ціни;

- **трест** (від англ. *trust* — довіра) — об'єднання, у якому підприємства повністю втрачають свою колишню господарську і юридичну самостійність і переходять під єдине управління. Такі гігантські монополії були найбільш поширені у колишньому

¹ **Квота** (від лат. *quota* — частина) — 1) частка, норма допустимого; 2) частка в загальному виробництві чи збуті, що встановлюється для кожного учасника угоди.

СРСР, де трести підпорядковувалися главам і галузевим міністерствам як одна із ланок централізованого управління економікою.

Більшість монополій початку ХХ ст. існували саме у формах картелів, синдикатів і трестів. Сьогодні у високоцивілізованих країнах картельні угоди обмежуються, а трести взагалі заборонені.

Монополізм в економіці має позитивні та негативні наслідки (рис. 7.7).

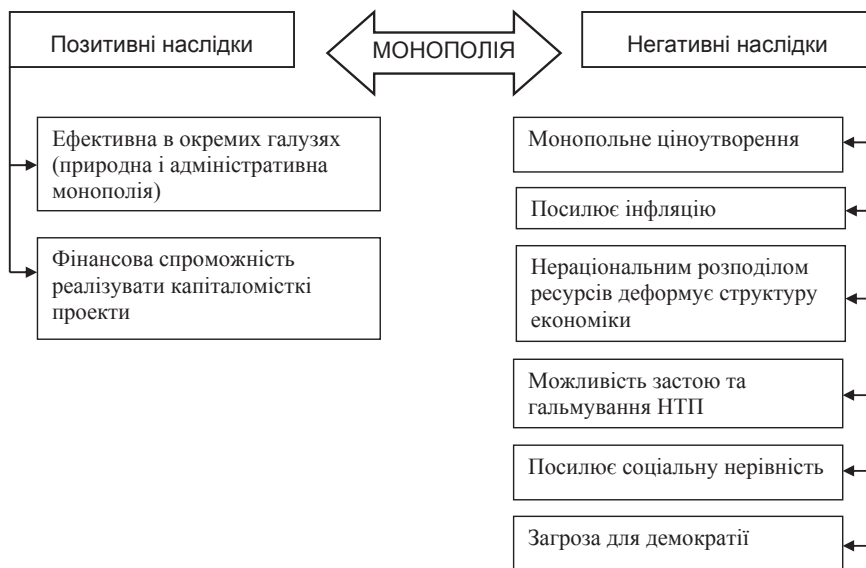


Рис. 7.7. Переваги та недоліки монополізму в економіці

Як бачимо, негативні прояви монополізму в економіці значно переважають позитивні. Утім, суперечливість цього явища підводить нас до двох важливих висновків:

1) раз монополія становить загрозу ринковій конкуренції, то держава силою влади повинна оберігати ринкову конкуренцію і сприяти її розвитку;

2) політика держави щодо монополій має бути виваженою, позаяк монополії бувають різними. Стосовно тих монополій, існування яких є об'єктивним і доцільним, держава має забезпечити суворий контроль, аби вони не зловживали своїм монопольним становищем, а стосовно штучних (протизаконних) монополій, вона покликана карати винуватців і ліквідувати такі утворення.

Як показує світовий досвід, *регулювання державою діяльності природних монополій* можливе на основі використання різних форм, основними серед яких є встановлення граничних цін для підприємств-монополістів, контроль за якістю продукції й послуг, визначення території їхньої діяльності та ін.

Безумовно, необхідним є також **контроль за економічними монополіями**, які виникають шляхом злиттів і поглинань, адже ці процеси можуть істотно впливати на конкуренцію. Наприклад, молокозаводи, розташовані у районних центрах, об'єднавшись, можуть диктувати низькі закупівельні ціни на молоко у селян і фермерських господарств та високі продажні ціни на свою кінцеву продукцію. Таке злиття чи приєднання

може бути добровільним або вимушеним, може бути організаційно оформленим у нову структуру або здійсненим через придбання контрольних пакетів акцій сильнішими конкурентами. Тому в обох випадках держава має забезпечити контроль, аби не допустити антиконкурентних змов.

Найперші антимонопольні закони були прийняті ще наприкінці XIX ст. у США і Канаді, але повною мірою вони почали застосовуватися лише з 30-40-х рр. XX ст. Державні антимонопольні органи здійснюють моніторинг¹ процесів економічної концентрації і централізації. Злиття та поглинання великих компаній здійснюється тільки з їхнього дозволу: самі компанії повинні довести, що їхні дії не зашкодять ринку. Для контролю за процесами економічної концентрації розраховуються спеціальні індекси монополізації галузі.

Одним із індикаторів рівня економічної концентрації слугує **індекс Герфіндаля-Гіршмана**:

$$\text{Індекс Герфіндаля - Гіршмана} = x_1^2 + x_2^2 + x_3^2 + \dots x_n^2,$$

де x_i^2 – частка ринку i -тої фірми (у відсотках);

n — кількість фірм-конкурентів.

Згідно з індексом Герфіндаля-Гіршмана, безпечним у сенсі монополізованості вважається той ринок, на якому присутні не менше 10 конкуруючих фірм, при цьому частка найбільшої з них не повинна перевищувати 31% усіх продажів, частка двох найбільших — не більше 44%, трьох найбільших — не більше 54%, чотирьох — не більше 64%.

Між тим, кожна держава встановлює свій допустимий рівень економічної концентрації (монополізації) товарного ринку. Так, згідно із законодавством країн з розвинутою ринковою економікою монополістом вважають фірму, частка якої на ринку становить 60% (у США), 50% (в Японії), 33% (у Німеччині), 25% (у Франції та Норвегії), 20% (в Англії).

За зловживання монопольним становищем в економічно розвинених країнах передбачена доволі сувора відповідальність. Так, у США за такі дії антимонопольне законодавство передбачає для керівника фірми покарання у вигляді штрафу до 100 тис. дол. та трьох років ув'язнення, а для корпорації — штраф до одного млн. дол. Тамтешнє правосуддя не зробило виключення навіть для всесвітньо відомої компанії «Майкрософт», уже двічі покаравши її за зловживання монопольним становищем на ринку програмного забезпечення на суму у декілька десятків млрд. дол.

В Україні з 2001 р. вступив у дію новий антимонопольний **Закон — «Про захист економічної конкуренції»**. Для нашої країни він є особливо актуальним. Адже половина найбільших промислових підприємств на початку 90-х рр. були єдиними виробниками свого виду продукції в країні, а 90% адміністративно-організаційних структур були монопольними. Сьогодні, за експертними даними, в Україні більш як половина товарів і послуг виробляється в умовах значної конкуренції, приблизно одна десята — за відсутності конкуренції, інші (майже 35%) — в умовах помірної конкуренції. Для порівняння: у розвинених країнах в умовах значної конкуренції виробляється понад 80% товарів, а за відсутності конкуренції — менше 2%. Як стверджують фахівці, стан монополізації українського ринку загалом нагадує той, який мав місце у США в 30-х

¹ **Моніторинг** (від англ. *monitoring*) — постійний нагляд за яким-небудь процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату або певнісним припущенням.

рр. минулого сторіччя. Тобто, вітчизняний ринок з погляду конкурентності виглядає значно ліпше, ніж він був ще півтора-два десятиліття назад, але водночас він засвідчує і серйозне відставання нашої країни у поступі до ефективної ринкової економіки.

Наостанок зауважимо, що антимонопольну політику, здійснювану спеціалізованим державним відомством (у нашій країні таким є Антимонопольний комітет України), слід розглядати лише як одну із складових **конкурентної політики уряду**. Остання також передбачає здійснення системи державних заходів щодо максимального сприяння розвитку малого і середнього підприємництва, забезпечення рівних умов господарювання для усіх економічних суб'єктів.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Попит. Величина попиту. Закон попиту. Парадокси Гіффена і Веблена. Ефект доходу. Ефект заміни. Еластичність попиту. Пропозиція. Величина пропозиції. Закон пропозиції. Еластичність пропозиції. Ринкова рівновага. Рівноважна ціна. Закон попиту і пропозиції. Часткова ринкова рівновага. Загальна ринкова рівновага. Вільні ціни. Договірні ціни. Регульовані ціни. Фіксовані ціни. Економічна конкуренція. Внутрігалузева конкуренція. Міжгалузева конкуренція. Цінова конкуренція. Нецінова конкуренція. Маркетинг. Демпінг. Чиста конкуренція. Монополістична конкуренція. Олігополія. Чиста монополія. Досконала конкуренція. Недосконала конкуренція. Економічна концентрація. Централізація капіталу. Природна монополія. Адміністративна монополія. Штучна монополія. Картель. Синдикат. Трест. Індекс Герфіндаля-Гіршмана. Конкурентна політика уряду.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Поясніть, чому крива попиту має від'ємний нахил?
2. Чи можуть криві попиту і пропозиції мати форму прямих ліній? Дайте пояснення.
3. Наведіть приклади, що ілюструють дію нецінових факторів попиту.
4. Яке значення і для кого має розрахунок коефіцієнтів еластичності попиту і пропозиції?
5. Поясніть механізм дії закону попиту і пропозиції.
6. У чому полягає суть поняття «ринкова рівновага»?
7. За яких умов виникають явища товарного дефіциту і надлишку?
8. Назвіть тріаду фундаментальних законів ринкової економіки.
9. Який сенс та які способи втручання держави у ринкове ціноутворення?
10. Дайте пояснення базовим функціям ринкової ціни.
11. Поясніть вплив внутрігалузевої і міжгалузевої конкуренції на ціноутворення.
12. Приведіть приклади методів нецінової конкуренції.
13. Охарактеризуйте кожен тип ринкової конкуренції та приведіть приклади їх у вітчизняній економіці.
14. Які бар'єри входу на ринок фірм-конкурентів Вам відомі?

15. Які об'єктивні причини виникнення економічних монополій? Проілюструйте їх своїми прикладами.
16. Дайте пояснення наслідкам монополізму в економіці.
17. У чому, на Ваш погляд, полягають труднощі реалізації антимонопольної політики уряду?
18. Які проблеми наразі існують для економічної конкуренції в Україні? Які шляхи їх подолання?

Розділ 8

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ

Для того, хто не трясеться над своїм тілом, рішучий, підприємливий і з розумом береться за справу — немає нічого недосяжного.

Бходжапрабандха¹

Небеса ніколи не допомагають тим людям, які нічого не роблять.

Софокл²

8.1. Підприємництво, його функції, фактори та моделі

Ринкова економіка неможлива без підприємницької діяльності і без підприємців, себто без діяльності вільних, активних і підприємливих людей, людей хазяйновитих, умілих організаторів і керівників. Тому ринкову систему господарювання варто називати системою підприємництва.

Підприємницька діяльність, або **підприємництво**, — це самостійна ініціативна, систематична господарська діяльність, здійснювана на власний ризик і під особисту майнову відповідальність з метою отримання прибутку.

У підприємницькій діяльності прибуток виступає головною мотивуючою, рушійною силою. Це обумовлено тим, що прибуток слугує власним джерелом інвестицій, засобом примноження капіталу (приватної власності), засобом економічного самовираження, самореалізації особистості. Разом з тим, як свідчать численні соціологічні дослідження, для підприємця, окрім суто економічних інтересів, значущими є й інші мотиви: потреба у владі та змога впливати на плин суспільного життя, прагнення до успіху й визнання, радість творчості й перемог тощо.

Основні функції підприємця:

- *інвестує*, тобто мобілізує капітал і вкладає його у справу;
- *ризикує* своїми коштами, честю, репутацією, часто сім'єю, здоров'ям і навіть життям; бере на себе економічну й соціальну відповідальність перед законом і суспільством;
- *організовує* виробництво й реалізацію продукції;
- *керує* підприємством, тобто прогнозує, планує, підбирає й заохочує працівників, контролює весь процес, налагоджує й підтримує ділові контакти із зовнішнім світом;
- *впроваджує інновації*, тобто шукає принципово нові (новаторські) рішення щодо вкладення капіталу (вибору ринкової ніші), технології й організації виробництва, відкриття нових джерел сировини та нових ринків збуту готової продукції.

Суть та функції підприємництва стали предметом активного дослідження економістів-теоретиків ще з XVIII ст. Найбільш вагомий внесок у теорію підприємництва внес-

¹ Бходжапрабандха — середньовічна індійська повість.

² Софокл (497-406 до Р.Х.) — давньогрецький драматург.

ли англійці Р. Кантільон і А. Маршалл, француз Ж.-Б. Сей, американці Фр. Найт і Й. Шумпетер.

Багатовіковий досвід свідчить, що справжні, успішні підприємці мають володіти не лише неабияким фізичним здоров'ям, бути компетентними у своїй справі, а й володіти певними психологічно-вольовими рисами, зокрема сміливістю, наполегливістю, умінням спілкуватися з людьми, здатністю переконувати їх і бути лідером, а також мати розвинену інтуїцію, яка допомагає швидко приймати рішення. Ось чому сучасна економічна наука вважає підприємницький хист четвертим фактором виробництва (поряд із землею, працею і капіталом). Це — дар Божий, а відтак навчитися підприємництву в принципі не можна. Щодо фахової освіти підприємців, то, як показує практика, вона бажана, але не обов'язкова: із 265 мільярдерів світу наприкінці 90-х рр. XX ст. кожен четвертий не мав вищої освіти.

У розвинених країнах, як свідчать дослідження соціологів і психологів, підприємці становлять зовсім незначний прошарок населення — близько 5% від усього працездатного населення. Решта — абсолютна більшість працездатного населення, — вочевидь, від природи покликана бути працівниками за наймом у підприємств і держави, займатися самореалізацією у сфері творчості, ведення домашнього господарства тощо.

Найбільш сприятливі умови для розвитку підприємництва створені у тих країнах, де історично реалізувалася ліберальна модель ринкової економіки. Так, у США щороку започатковується близько півмільйона підприємницьких одиниць, з яких майже половина невдовзі банкрутує, а із тих, що вижили, ще половина банкрутує у наступному році. Так ринкова конкуренція відбирає справжніх підприємців.

Основні принципи підприємницької діяльності:

- **саморегулювання**, тобто постійне прагнення підприємця досягати високої ефективності свого господарства, підтримувати ділову репутацію, дотримуватись високих морально-етичних норм та діяти в рамках чинного законодавства;

- **економічна заінтересованість**, яка полягає в задоволенні власного економічного інтересу, або отриманні вигоди, через задоволення певних суспільних потреб;

- **новаторство** (від лат. *novator* — обновник), що передбачає постійний пошук нових ідей, ресурсів і ринків.

На основі зазначених принципів формується філософія підприємництва, головними рисами якої є творча активність, прагматизм (практичність) та етичність у ставленні до людей.

Фактори, що сприяють успіху у підприємницькій діяльності:

- ✓ вдало вибрана ідея (що, як і для кого виробляти). Це головне, бо коли людина має ідею і впевнена у ній, то вона обов'язково досягне поставленої мети. До речі, підприємці, котрі відбулися як такі, заявляють, що готові допомогти тому, хто справді виносив таку ідею і спроможеться переконати у її слушності. Практично усі засновники всесвітньо відомих фірм починали з цього;

- ✓ кваліфікація (наявність професійних знань і навичок);

- ✓ особисті зв'язки (у постсоціалістичних умовах відіграють доволі значну роль);

- ✓ наявність розвиненого ринку капіталів, особливо позичкового капіталу;

- ✓ стабільність законодавства та дієвість правосуддя (захист права приватної власності, гарантія виконання укладених контрактів і відшкодування заподіяної у разі їх невиконання шкоди);

- ✓ фортуна тощо.

Як показує світовий досвід, підприємці по-різному справляються зі своїми функціями, а тому виділяють **дві моделі підприємництва**: класичне та інноваційне підприємництво.

Класична модель підприємництва характеризує поведінку підприємця, спрямовану на отримання максимальної віддачі наявних ресурсів. Пересічний підприємець може виробляти один і той же продукт багато років, можливо навіть дотримуючись вікової традиції, наприклад у випіканні хліба чи пивоварінні. Така репродуктивна (самовідтворювальна) діяльність властива переважній більшості підприємців.

Інноваційна модель підприємництва не замикається на наявних ресурсах, а спрямована на постійний пошук нового у виробництві, пошук нових ресурсів і нових ринків. Такий підприємець, поставивши перед собою мету, оцінює власні ресурси та вивчає можливості залучення додаткових ресурсів, знаходить оптимальний варіант їх поєднання. Ця модель практикується найбільш успішними підприємцями і є запорукою їхнього процвітання. Вона передбачає опору на людський інтелект і широкі можливості ринкової системи, передусім ринку капіталів.

Потрібно розрізнити поняття «підприємництво» і «бізнес». **Підприємництво** — одна з форм бізнесу. **Бізнес** (від англ. *business* — діло) — це будь-який вид діяльності, що приносить дохід, є джерелом збагачення¹. Тому бізнесом можна вважати не лише справді підприємницьку діяльність, а й усяку аферу, навіть злочин із корисливих міркувань. У західному світі зазвичай підприємців називають бізнесменами, а їхню справу — бізнесом. Отож, підприємець — це, звичайно, бізнесмен, але далеко не всякий бізнесмен діє як новатор, ініціює прогрес в економіці, тобто має підстави називатися підприємцем.

У малому бізнесі зазвичай усі функції підприємця поєднуються в одній особі. Він і власник, він і організатор та ідейний натхненник, він і керівник. У великих компаніях для професійного керівництва та управління бізнесом (менеджменту) використовують найманих спеціалістів — менеджерів.

Менеджмент (від англ. *management* — управління) — це система форм, методів і засобів управління бізнесом; адміністрація (дирекція, правління). Відповідно **менеджер** — це найманий спеціаліст по управлінню бізнесом; керівник підприємства чи його підрозділу. Головного керівника компанії часто ще називають **топ-менеджером** (від англ. *top* — самий головний, найвищий).

Поняття «підприємець» і «менеджер» хоч і близькі, але не тотожні. Якщо підприємець генерує нові ідеї, готовий для їх здійснення «недосипати» і ризикувати власними коштами, то менеджер — виконавець авторських задумок, який готовий за плату компетентно їх утілити в життя.

Перший вибух інтересу до управління бізнесом стався на початку ХХ ст., коли американський інженер-новатор Фредерік Тейлор опублікував свою книгу «Принципи наукового управління» (1911 р.). Ним уперше була розроблена і впроваджена у США система заходів з наукової організації праці і раціоналізації управління виробництвом. Система організації праці передбачала, зокрема, глибокий поділ (спеціалізацію) праці, усунення зайвих рухів, визначення оптимальних прийомів праці та відпрацювання їх до автоматизму, сувору регламентацію всього робочого циклу, жорстке нормування праці і встановлення високих норм виробітку з допомогою хронометражу, чітке чергування роботи і відпочинку тощо. Зі свого боку, раціоналізація управління передбачала жорстку дисципліну і контроль на підприємстві, правильний підбір і розстановку кадрів, чітку систему підвищення кваліфікації і кар'єрного росту працівників, запровадження принципу матеріальної заінтересованості на основі диференціації оплати за результатами праці та ін. *Система Тейлора* (так назвали цей підхід до управління) забезпечила колосальне підвищення продуктивності праці.

¹ Слово «*business*» в українському перекладі має багато варіантів, як наприклад: «справа», «підприємницька діяльність», «комерційна діяльність», «робота», «підприємство», «фірма», «професія».

Науковий інтерес до управління бізнесом підхопили й інші дослідники. Невдовзі виникла класична, або адміністративна, школа в управлінні (засновник француз Анрі Файоль), яка вивчала управління як універсальний процес, що складається із кількох взаємопов'язаних функцій: планування, організації, мотивації і контролю; потім з'явилися школа людських стосунків, або психологічна школа (американці Мері Фоллетт і Елтон Мейо), школа поведінкових наук та інші наукові підходи до управління.

Наукові відкриття в царині управління підприємствами породили на Заході своєрідний *менеджерський бум*. До середини ХХ ст. виникла навіть концепція «управлінської революції». Деякі відомі учені тоді поспішили заявити, що наймані управлінці утворюють самостійний соціальний прошарок, який, витісняючи попередню еліту — власників великого бізнесу, набуває вирішального значення в суспільстві, знаменує переродження капіталістичної системи. Однак у 70-ті і наступні роки ця ейфорія з приводу «революції менеджерів» згасла. Практика показала, що ефективним методом заохочення найманих менеджерів до збільшення прибутків компанії і доходів її акціонерів є залучення їх до участі в акціонерному капіталі (власності), унаслідок чого їхні інтереси тісно переплелися з інтересами власників бізнесу.

Залежно від характеру діяльності виділяються такі **основні види підприємництва**:

- виробниче;
- комерційне;
- фінансове.

Виробниче підприємництво характеризує підприємницьку діяльність у виробничій сфері, де створюються продукція.

Поняття **комерційного підприємництва**, або **комерції**, має широкий і вузький зміст. У широкому смислі комерція — це одна із функцій кожного підприємця, яка полягає в укладанні торговельних угод, у просуванні товарів і послуг до споживача. У вузькому смислі комерція — це суто торговельний бізнес, а комерсант — це торговець (посередник). Комерція хоч і значно простіша від виробничого бізнесу, проте має свою специфіку, яка полягає у тісному контакті з ринком, у майстерності обслуговування покупців.

Фінансове підприємництво є особливим різновидом посередницького підприємництва, що спеціалізується на купівлі-продажі грошей, валюти, цінних паперів, тобто фінансових активів. Цим бізнесом займаються комерційні банки, інвестиційні компанії й фонди, пенсійні фонди, страхові компанії, валютні і фондові біржі, фірми та фізичні особи.

Будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з ризиком. **Економічний ризик** — це можливість втрати вкладеного капіталу або недоотримання доходів і прибутків у порівнянні з їх очікуваним обсягом. Цей ризик існує через невизначеність і непередбачуваність кон'юнктури ринку: змін попиту і пропозиції, цін, поведінки споживачів і поставальників, змін у податковому й митному законодавстві, прорахунків самих підприємців. Природно, усунути цей ризик неможливо і на його існуванні власне й ґрунтується дія ринкового механізму.

Основні способи мінімізації економічного ризику:

- укладання чітко виписаних контрактів;
- відмова від занадто ризикованих проектів і контрактів;
- створення запасів і резервів, підтримування їх необхідної величини;
- страхування (розподіл ризику і збитків між усіма страхувальниками);
- диверсифікації (розширення сфери діяльності, придбання різних валют і цінних паперів різних емітентів тощо);

- отримання додаткової інформації;
- запровадження маркетингу тощо.

Як бачимо, підприємницька діяльність справді є багатогранною за своїм змістом, вона мобілізує людей активних, змушує їх полишити віджилі стереотипи мислення, постійно вишукувати способи збільшення прибутку та намагатися досягнути перспективу власного бізнесу.

8.2. СУБ'ЄКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПРАВОВІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Необхідною умовою забезпечення злагодженої співпраці усіх господарюючих суб'єктів (зокрема підприємців) та персональної відповідальності за заподіяну шкоду іншим учасникам господарської діяльності є регламентація¹ державою організаційно-правових форм господарювання.

Організаційно-правова форма господарювання — це форма здійснення господарської діяльності з відповідною правовою основою, яка визначає характер відносин між засновниками (учасниками), режим майнової відповідальності по зобов'язаннях підприємства, порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування тощо.

Господарське законодавство поділяє суб'єктів підприємництва на два види: фізичні та юридичні особи.

Під **підприємцями-фізичними особами** розуміються громадяни, котрі не обмежені законом у правоздатності, можуть реалізувати себе як підприємці і мають для цього певний капітал. Фізичні особи — підприємці зобов'язані зареєструватися в місцевому органі влади й стати на облік у податковому і статистичному органі. Для окремих видів підприємницької діяльності вимагається спеціальний дозвіл (ліцензія) (медичні послуги, адвокатська діяльність тощо). Основним принципом реєстрації для фізичних осіб-підприємців у розвинених країнах є заявочний принцип.

Українське законодавство забороняє займатися підприємницькою діяльністю громадянам, котрі мають непогашену судимість, та державним службовцям. Заборона за законом суміщення однією особою посади державного службовця та підприємницької діяльності пояснюється загрозою виникнення *внутрішнього конфлікту інтересів*, тобто неможливістю сумлінного виконання нею службових обов'язків, спокусою принесення їх у жертву своїм корисливим інтересам. Їм дозволено займатися за сумісництвом науковою, викладацькою, творчою діяльністю та медичною практикою.

Під **юридичними особами** розуміються організації, створені і зареєстровані у встановленому законом порядку. *Атрибути (ознаки) юридичної особи:*

- певний юридичний статус (офіційне найменування та адреса);
- статут;
- банківські рахунки;
- печатка;
- ідентифікаційний код;

¹ *Регламентація* (від франц. *règle* — правило) — встановлення правил, що визначають порядок тієї чи іншої діяльності.

- самостійний баланс¹;
- товарний знак (у промисловості).

Юридичні особи функціонують у вигляді фірм, або компаній, а також організацій, установ, закладів. **Фірма** — це певна підприємницька структура, що діє на правах юридичної особи. Назва фірми може відбивати ім'я або прізвище її власника, виробничу спрямованість фірми або мати просто символічне значення, вона вказує також на форму власності та організаційно-правову форму функціонування фірми.

Фірма може мати у своєму складі філії й представництва. **Філії** — це територіально відособлені підрозділи фірм, що здійснюють усі чи частину функцій своїх фірм. **Представництва** виконують чисто юридичні дії своїх фірм на певній території (представляють їхні інтереси). Філії і представництва не є юридичними особами.

Фірма існує багато і всі вони вирізняються за певними ознаками. Тому прийнято їх класифікувати (групувати) за певними ознаками (*табл. 8.1*).

Таблиця 8.1. Класифікація фірм (підприємств)

| ОЗНАКА | ВИДИ ФІРМ (ПІДПРИЄМСТВ) |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Характер діяльності | Промислові, сільськогосподарські, торговельні, транспортні, будівельні, банківські, страхові, консалтингові, аудиторські, лізингові, туристичні тощо. У свою чергу промислові поділяються за видами діяльності на взуттєві, текстильні тощо, торговельні — на оптові, роздрібні, експортні, імпортні тощо. |
| За розміром (основного капіталу, чисельністю працівників, оборотом тощо) | Великі, середні, малі. |
| За формою власності | Приватні, державні, комунальні |
| За національністю | Вітчизняні, іноземні |
| За метою діяльності | Комерційні й некомерційні (біржі, благодійні фонди тощо) |
| За формою організації | <ul style="list-style-type: none"> • одноосібні; • фермерські; • кооперативні; • товариства (на паях); • акціонерні товариства (приватні і публічні); • державні, у тому числі казенні (неакціоновані); • комунальні тощо |

Фірми можуть утворюватися різними способами, але вони зобов'язані реєструватися в державі задля дотримання єдиних «правил гри», тобто у відповідності з нормами законодавства сплачувати податки та інші обов'язкові платежі, дотримуватись вимог щодо санітарії, екології, техніки безпеки, подавати статистичну звітність тощо. Наймаючи працівників, вони повинні укладати з ними трудові договори (контракти) і забезпечувати оплату їхньої праці не нижче встановленого законом мінімуму, забезпечувати

¹ **Баланс** (від франц. *balance* — терези) — система показників, що характеризує явище шляхом співставлення окремих його сторін; **бухгалтерський баланс** — зведена відомість, яка відображає фінансовий стан підприємства, з одного боку, за складом та розміщенням його коштів, а з другого, — за джерелами, цільовим призначенням і термінами їх повернення.

їм інші соціальні гарантії. Вони повинні дотримуватися добросовісної конкуренції і відшкодовувати заподіяні збитки згідно із законодавством. Якщо ж вони будуть не в змозі розрахуватися за своїми боргами і господарський суд не виявить можливостей їхнього фінансового оздоровлення (санації), то їх оголосять банкрутами й продадуть на аукціоні («з молотка»).

Найбільш поширені у світі організаційно-правові форми підприємств:

- одноосібне володіння;
- товариство (*в англосаксонському праві* — партнерство);
- корпорація (акціонерне товариство).

Одноосібне володіння — це підприємство, власником якого є одна особа або сім'я. Це найпоширеніша форма бізнесу в країнах з ринковою економікою. Її створення не потребує оформлення установчих документів, достатньо одержати патент (дозвіл) на здійснення підприємницької діяльності, зареєструватись і стати на облік в органах податкової служби та державної статистики.

Основними об'єктами одноосібного володіння є крамниці, ремонтні майстерні, перукарні, ательє, підприємства громадського харчування, які зазвичай є невеличкими підприємствами.

Середній вік існування одноосібного підприємства в країнах з розвинутою ринковою економікою — близько двох років. Це пояснюється тим, що вони здебільшого або розоряються, або переростають у товариства.

Товариства, або партнерства на паях, — це підприємства, утворені на основі угоди між засновниками шляхом внесення паїв (внесків) у статутний капітал. Учасниками товариства можуть бути як фізичні, так і юридичні особи.

За характером об'єднання капіталів і діяльності їх власників як учасників товариства, а також рівнем їхньої відповідальності за борги фірми, розрізняють повне товариство, командитне товариство та товариства з додатковою й обмеженою відповідальністю.

Повне товариство — це об'єднання капіталів двох або більше осіб для спільної підприємницької діяльності, учасники якого несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном. Повне товариство створюється і функціонує лише на основі установчого договору, в якому визначаються сфера й строк дії товариства, розмір часток кожного з учасників (у відсотках), розмір, склад та порядок внесення вкладів, форма участі у справах товариства. Керівництво партнерством здійснюється за загальною згодою усіма членами або кількома чи одним членом за дорученням. Розмір паїв у статутному капіталі враховується лише при розподілі прибутку. У разі вибуття з товариства учаснику виплачується вартість його внеску або за згодою товариства внесок у натуральній формі. Передача своєї частки іншим членам або третім особам допускається лише за згоди всіх учасників товариства. Учасник відповідає за борги свого товариства незалежно від того, виникли вони після чи до його вступу до товариства. Повні товариства, як найдавніша форма об'єднання капіталів і осіб, нині практикуються мало.

Командитне товариство, або товариство на вірі, — це товариство, у якому об'єднують капітали не тільки дійсні, або повні, партнери, що несуть солідарну відповідальність за борги товариства усім своїм майном, а й вкладники, або пасивні партнери, що несуть відповідальність лише в межах власних внесків. Сукупна частка вкладників не повинна перевищувати 50% статутного капіталу товариства. Керують товариством тільки дійсні члени, вкладники не мають права голосу. Майнова відповідальність вкладника настає незалежно від часу вступу його до товариства. Командитні товариства теж сьогодні відмирають. Наразі ця форма підприємництва практикується

ся, зокрема, у винахідництві, художній творчості, а також у діяльності тих комерційних банків, які належать окремим сім'ям.

Товариство з додатковою відповідальністю — це товариство, що об'єднує капітали і підприємців, які відповідають за боргами товариства не лише своїми внесками до статутного фонду, але й при недостатності цих сум — додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до особистого внеску.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — це товариство, статутний капітал якого формується на основі пайової участі його членів, кожен із яких несе лише обмежену майнову відповідальність за зобов'язаннями товариства, тобто відповідає лише в межах особистого внеску. У західних країнах таке товариство називають «*limited*», або скорочено *LTD*. Діяльність цього товариства, як і товариства з додатковою відповідальністю, у правовому полі регулюється не лише установчим договором, а й статутом, у якому, окрім іншого, визначається величина статутного капіталу та частка кожного члена, порядок формування та функціонування органів управління товариства (зборів, керівника фірми). Участь кожного члена в управлінні визначається його часткою у статутному капіталі, котра засвідчується письмовим свідоцтвом. Як і усі попередні партнерства, товариство з обмеженою відповідальністю є об'єднанням закритого типу, тобто свідоцтво про пай не може вільно відчужуватися його власником: свою частку він може передати або продати третім особам тільки за згоди інших членів товариства, але у випадку продажу її право першочергового придбання мають члени товариства. Товариства з обмеженою відповідальністю — новітня форма підприємництва, яка найбільше практикується при створенні дрібних і середніх підприємств.

Домінуючою формою підприємництва у країнах з розвинутою ринковою економікою є акціонерне товариство (корпорація). Зауважимо: підприємницькі форми, створені на акціонерній основі, по-різному називаються в різних країнах. Так, у США їх називають корпораціями, в Англії — компаніями, у Німеччині та Франції — відповідно акціонерними та анонімними товариствами. В Україні вони закріпилися як акціонерні товариства.

Акціонерне товариство — це форма підприємства, капітал якого утворюється на основі об'єднання капіталів фізичних і юридичних осіб шляхом емісії цінних паперів — акцій.

Акціонерне товариство, як показує світова практика, спроможне об'єднувати капітали від кількох осіб до десятків тисяч і навіть мільйонів учасників. Причому, в сучасних умовах майже половина акціонерного капіталу у провідних корпораціях належить інституційним інвесторам (пенсійним фондам, страховим компаніям, банкам, трастам тощо), які, у свою чергу, також мобілізують заощадження приватних осіб.

Акціонери несуть обмежену відповідальність за результати діяльності свого товариства, тобто кожен із них ризикує лише капіталом, вкладеним в акції. Статутний капітал корпорації завжди поділений на певну кількість часток (відповідно й акцій), *рівної* номінальної вартості. Дрібний номінал акцій зручний для залучення заощаджень громадян. Акціонер може вільно продати свої акції, але не може вимагати від корпорації повернення внесеного ним капіталу, позаяк статутний капітал тут стає власністю корпорації. Це забезпечує стійкість корпорації як суб'єкта підприємницької діяльності і створює добротну основу для ефективного управління бізнесом.

Акція — це пайовий цінний папір (титул власності), що засвідчує участь його власника в капіталі акціонерної корпорації і дає йому такі основні права: право на участь у управлінні справами корпорації (право «голосу»), право на отримання інформації, пра-

во на отримання частки прибутку корпорації (дивіденду) і право на отримання відповідної частки вартості майна корпорації у випадку її самоліквідації.

Вищим органом управління акціонерним товариством є **загальні збори акціонерів**, які скликаються не рідше одного разу на рік. У більшості країн Західної Європи акціонери обирають наглядову раду та правління, яке безпосередньо керує поточними справами корпорації. У США, Великій Британії, Японії та ін. нормами права заведено обирати тільки раду директорів, що складається з незалежних директорів (представників інтересів акціонерів) та виконавчих директорів. Посади голів правління, або виконавчих директорів, корпорацій зазвичай обіймають наймані менеджери, які зарекомендували себе професіоналами бізнесу й управління. Важелі реального контролю за діяльністю корпорацій та їх найманого менеджменту належать домінуючим власникам, котрі володіють контрольним пакетом акцій.

Контрольний пакет акцій — це така кількість акцій, яка забезпечує реальну можливість здійснювати контроль за діяльністю (капіталом) корпорації.

Контрольний пакет акцій складає абсолютна більшість акцій, тобто 50% + одна акція. Проте в країнах з розвиненим ринком цінних паперів, де корпорації раз за разом сміливо емітують акції і виставляють їх на відкритий продаж, унаслідок чого коло їхніх акціонерів відповідно розширюється (це називається «розпорошенням» статутного капіталу), контрольний пакет акцій змінює свого власника — від одноосібного власника він переходить до групи найбільших акціонерів.

Унаслідок «розпорошення» статутного капіталу родини колишніх засновників всевітньо відомих корпорацій сьогодні володіють геть незначними пакетами акцій. Так, у 80-ті рр. родина Рокфеллерів утримувала лише 1,7% акцій своєї компанії «Екссон Мобіл», родина Дюпонів — 7% у «Дженерал моторз», родина Фордів — 12% у «Форд моторз», родина Мацусіта — 3,2% у «Мацусіта Денкі», родина Тойота — 1% у «Тойота Дзідося». Білл Гейтс на початку цього століття володів лише 21% акцій заснованої ним компанії «Майкрософт», хоча наприкінці 80-х рр. ще мав 33%.

За таких обставин, маючи лише відносно (а не абсолютно) більший пакет акцій, реальні власники корпорацій для проведення своїх рішень на зборах акціонерів використовують такі інструменти, як випуск багатоголосових іменних акцій, особисте представництво у наглядових радах, використання голосів дрібних акціонерів за їхніми довіреностями, консолідація з іншими значними акціонерами тощо.

У відповідності з практикою багатьох розвинених країн акціонерні товариства поділяються на *два типи*: приватні та публічні компанії (корпорації).

Приватними акціонерними товариствами вважаються ті з них, акції яких розподілені серед вузького, наперед визначеного кола осіб і не поступають у вільний продаж. У **публічних акціонерних товариствах** акції, навпаки, поступають на відкритий ринок і постійно обертаються на ньому.

Згідно із Законом України «Про акціонерні товариства», у приватному акціонерному товаристві не може бути більше ста акціонерів, а публічне товариство зобов'язане пройти процедуру лістингу і залишатися у реєстрі принаймні однієї фондової біржі.¹ **Лістинг** (від англ. *list* — список) — це допуск цінних паперів до обігу та котирування¹ на фондовій біржі на підставі їхньої економічної експертизи (відповідності вимогам щодо надійності, масовості попиту тощо).

¹ **Котирування** (від франц. *se coter* — нумерувати, мітити) — 1) обертатися на біржі; 2) встановлення курсу цінних паперів, валюти чи біржової ціни товарів; 3) отримувати певну оцінку, визнання у суспільстві.

Акціонерні товариства емітують різні **види акцій**:

1) за характером розпорядження:

- **іменні акції** — реєструються на ім'я власника;
- **акції на пред'явника** — без зазначення власника.

2) за характером отримання доходу та його розміром:

- **прості (звичайні) акції** — не гарантують щорічних дивідендів, дивіденди виплачуються тільки за наявності достатнього прибутку компанії і за наявності відповідного рішення зборів акціонерів, вони виплачуються в останню чергу, тобто після сплати податків з прибутку, фіксованих дивідендів, процентів по корпоративним облігаціям. Але за фінансового успіху компанії дивіденди по простих акціях можуть значно перевищити фіксовані дивіденди. Тому, попри чималий ризик, прості акції користуються великою популярністю серед населення розвинених країн. Так, протягом останніх десятиліть у Швеції акціонером є кожен четвертий житель країни, у США — кожен п'ятий, у Великій Британії — кожен шостий, в Японії — кожен десятий, у Німеччині — кожен двадцятий;

- **привілейовані акції** — гарантують виплату фіксованого дивіденду, причому незалежно від розміру поточного прибутку компанії, але зазвичай не дають (чи найменш передбачають обмеження) права голосу. За фінансової скрути для компанії виплата такого дивіденду може бути тимчасово відкладена. При ліквідації компанії власнику привілейованих акцій повертаються вкладені кошти за номінальною вартістю. Корпорація також може залишати за собою право їх викупу (погашення) у підходящий для неї момент.

3) за формою випуску та обігу:

- **документарні акції** — матеріально представлені особливим документом — сертифікатом¹ (як правило, іменним);
- **бездокументарні акції** — існують у безготівковій формі, а саме в пам'яті комп'ютерів та/або в облікових реєстрах акціонерної компанії.

Розмір дивіденду за простими акціями залежить від величини прибутку, від інвестиційної політики корпорації, виду й кількості акцій та інших факторів. Публічні корпорації зазвичай намагаються виплачувати стабільні та високі дивіденди з тим, аби підтримувати високу привабливість своїх акцій на фондовому ринку, високий попит на них, а отже, і ціну. Саме за ринковою ціною (курсом) акцій визначається показник капіталізації компанії, тобто її реальна вартість, або вартість її реальних активів (капіталу). Що вища вартість компанії, оцінена за курсом її акцій на ринку, то більша перспектива отримати більшій дешевшій кредити.

Крім акцій, корпорації випускають також облігації. **Корпоративна облігація** (від лат. *obligation* — зобов'язання) — це борговий цінний папір, який свідчить про надання його власником позики корпорації і дає право на одержання фіксованого доходу у вигляді процента. На відміну від акціонерів, власники корпоративних облігацій є не співвласниками корпорації, а лише її кредиторами. Облігації корпорації випускають тільки у певних межах, встановлених законодавством по відношенню до статутного капіталу.

Порівняльна характеристика основних організаційно-правових форм підприємств приведена у *таблиці 8.2*.

Сукупність усіх організаційних форм підприємництва формує певну структуру економіки країни. Так, структура економіки США протягом кількох останніх десятиліть виглядає так: акціонерні корпорації у загальній кількості підприємств становлять 20%,

¹ *Сертифікат* (від лат. *certum* — вірно + *facere* — робити) — документ, що посвідчує якийсь факт.

а їхній діловий оборот сягає 90%; частка партнерств в обох позиціях близько 7%; частка одноосібних володінь (без аграрних підприємств) відповідно 73 і 5%. Приблизно аналогічна структура економіки склалася і в інших країнах з розвинутою ринковою економікою.

Таблиця 8.2. Порівняльна характеристика організаційно-правових форм підприємств

| Форми підприємництва | Переваги | Недоліки |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Одноосібні фірми | <ul style="list-style-type: none"> • простота організації, доступність і гнучкість; • повна самостійність, свобода й оперативність дій; • максимальна заінтересованість в отриманні доходу; • конфіденційність дій (виключна довіра). | <ul style="list-style-type: none"> • необмежена відповідальність за борги; • труднощі залучення додаткового капіталу; • бракує універсальних знань і навичок. |
| Товариства | <ul style="list-style-type: none"> • можливість об'єднання капіталів та зусиль; • легкість утворення; • колективне управління. | <ul style="list-style-type: none"> • можливі конфлікти власників; • вихід учасника може привести до розпаду товариства. |
| Корпорації | <ul style="list-style-type: none"> • обмежена особиста відповідальність за борги компанії; • ліквідність прав власності; • можливість необмеженого зростання власного капіталу та залучення довгих і дешевих кредитів; • залучення професійних менеджерів; • ефект масштабу виробництва та поглиблена спеціалізація праці; • компанія існує незалежно від зміни власників. | <ul style="list-style-type: none"> • організаційні труднощі при створенні корпорації; • публічна відкритість компанії; • можливість зловживання владою з боку менеджменту та основних власників; • громіздкість і бюрократизація управління; • подвійність оподаткування (прибутку + дивідендів). |

8.3. ФОРМИ ОБ'ЄДНАНЬ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

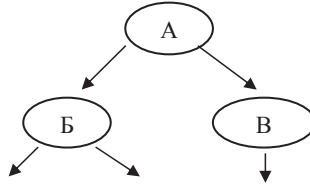
Зручним і поширеним у світовій практиці способом об'єднання корпоративних підприємств є володіння частками прав власності (паями, акціями). Ним забезпечується фінансовий контроль та підпорядкування інших компаній власним інтересам.

Основні способи об'єднання компаній на основі володіння частками прав власності (капіталу):

- **перехресне, або взаємне, володіння пакетами акцій:**



■ ланцюгове володіння акціями, або система участі у капіталі:



На основі перехресного та ланцюгового володіння акціями формується гнучка і розгалужена система виробничо-господарських та фінансових зв'язків і залежностей, відкриваються широкі можливості для інтеграції й диверсифікації виробництва, утворення потужних міжнародних корпорацій.

Економічна інтеграція, як і суспільний поділ праці, є важливою формою організації господарських процесів. **Економічна інтеграція** (від лат. *integratio* — відновлення цілого) — це об'єднання в єдину систему різних господарських ланок (фірм, галузей, економік ряду країн).

На рівні фірм (компаній) інтеграція здійснюється у трьох формах:

1) **горизонтальна інтеграція** — об'єднання фірм, що виготовляють однотипну продукцію (наприклад, молокозаводів, хлібозаводів, аптек або банків);

2) **вертикальна інтеграція** — об'єднання фірм різних галузей, пов'язаних між собою єдиним технологічним ланцюжком (від видобутку сировини до виготовлення готової продукції);

3) **конгломератна інтеграція** — об'єднання фірм різних галузей, технологічно не пов'язаних між собою.

У перші десятиріччя ХХ ст. в економіці переважала горизонтальна форма інтеграції, зати́м поширення набула вертикальна інтеграція. Сьогодні більшість провідних корпорацій світу є вертикально інтегрованими.

Як приклад візьмемо німецьку фірму «Зінгер». Цей світовий лідер у середині минулого століття виробляв усі деталі й вузли для своїх знаменитих швейних машин. Понад те, ця фірма побудувала власні деревообробні цехи для виготовлення дерев'яних тумб під ці машини, утримувала також свою лісопилку й лісові масиви.

Вертикальна інтеграція, або комбінування виробництв, на рівні корпорації призводить до диверсифікації її діяльності. **Диверсифікація** — це розширення сфери діяльності корпорації, яке забезпечує їй зменшення підприємницького ризику.

На основі економічної інтеграції утворюються багатогалузеві корпорації у формі концернів, конгломератів і консорціумів.

Концерн (від англ. *concern*) — це об'єднання багатьох підприємств різних галузей економіки на основі їх фінансової залежності від одного чи групи учасників об'єднання, з централізацією ряду функцій (виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності). Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну. Таке корпоративне утворення існує завдяки так званій «системі участі». Концерн має вигляд багатоярусної структури, навер-

ху якої розміщується головна (материнська) компанія — **холдинг**, а нижні яруси утворюють **дочірні та внучаті компанії**¹.

Холдинг (від англ. *holding company*) — це окрема або спеціально створена партнерами компанія, яка володіє контрольними пакетами акцій інших компаній. Як правило, у ролі холдингу діють потужні фінансові групи.

Конгломерат (від лат. *conglomeratus* — зібраний) — це диверсифікований концерн, що об'єднує широке коло підприємств, технологічно *не пов'язаних* між собою. Більшість конгломератів, створених у розвинених країнах в 60-і рр. минулого століття, наразі розформовуються з тим, аби позбутися нерентабельних фірм та посилити інвестиційний процес у вибраному керівництвом магістральному напрямку.

Показовим прикладом короткого життя конгломерату є південнокорейська корпорація «Daewoo» («Деу»). Вона надто захопилася диверсифікацією свого бізнесу, об'єднавши під своїм контролем автомобілебудування, електроніку, будівництво, торгівлю, телекомунікації, готельний і страховий бізнес та інші види діяльності. Накопивши багатомільярдні борги, ця раніше потужна корпорація у 1999 р. збанкрутувала.

Консорціум (від лат. *consortium* — співтовариство) — тимчасова угода між кількома корпораціями про спільну реалізацію великомасштабного промислового чи фінансового проекту.

Потужні диверсифіковані концерни зазвичай включають у себе також фінансово-кредитні установи, трансформуючись таким чином у **фінансово-промислові групи (ФПГ)**. Такі корпоративні утворення дають змогу акумулювати значні фінансові ресурси для здійснення капіталовкладень і міжгалузевого перерозподілу капіталу.

На практиці потенціал гнучкості багатогалузевих концернів постійно реалізується через *злиття та поглинання*, тобто шляхом утворення нової компанії або встановлення контролю над компанією-конкурентом (придбанням контрольного пакету акцій). Звісно, ці процеси є вельми суперечливими і мають як своїх затятих критиків, так і прихильників. Це й зрозуміло, адже спекулятивні угоди, здійснювані через вторинний фондовий ринок, дозволяють часто за чужий рахунок привласнювати «зовсім непристойну кількість грошей», що й змусило, наприклад, майже 30 американських штатів запровадити закони, котрі захищають від поглинань зареєстровані на їхній території корпорації. Та, попри усе, злиття й поглинання акціонерних компаній стали у світі основними ринковими механізмами, що обслуговують процеси реорганізації та модернізації виробництва. Таким чином за сучасних умов корпорація виконує роль економічного інтегратора, або своєрідного локомотива, що тягне за собою структурні зміни в економіці.

Інтеграційні процеси активно відбуваються в економіці України. З одного боку, це зумовлено широкомасштабною приватизацією підприємств, яка в основному проведена у 90-ті рр., а з другого, — необхідністю реструктуризації виробничо-господарських зв'язків задля забезпечення ефективного функціонування корпоративних структур в ринкових умовах.

¹ Наприклад, одна з найбільших американських корпорацій «General Motors» у 2013 р. об'єднувала 126 заводів, розміщених у США, 13 — в Канаді, а ще виробничі та збутові підрозділи у 36 країнах світу. Продукція концерну реалізується через власні збутові мережі та мережі дилерів, яких налічується понад 15 тис. компаній.

8.4. ВЗАЄМОДІЯ ВЕЛИКОГО ТА МАЛОГО БІЗНЕСУ

Сучасне підприємництво представлене різними за величиною підприємствами.

Найбільш поширені у світовій практиці *критерії визначення розмірів, або масштабів, підприємства:*

- обсяг капіталу;
- чисельність працівників;
- оборот (обсяг реалізації продукції).

За цими критеріями виділяють **три типи підприємств:**

- 1) **малі, або дрібні, підприємства;**
- 2) **середні підприємства;**
- 3) **великі підприємства.**

Диференціація підприємств за розмірами зумовлена об'єктивними процесами концентрації і централізації виробництва і капіталу, вона також відбиває галузеву специфіку функціонування підприємств. Укрупнення підприємств — закономірний і прогресивний процес.

Порівняльні переваги великого підприємства (виробництва):

- поліпшуються фінансові можливості для використання досягнень НТП;
- економія витрат завдяки великомасштабному випуску продукції — так званий *ефект масштабу*;
- ширші можливості спеціалізації;
- підвищується ефективність використання обладнання, транспорту тощо;
- зменшується господарський ризик.

Порівняльні переваги великого підприємства слугують чинником, що прискорює тенденцію до злиттів і поглинань підприємств. Утім, зауважимо: укрупнення підприємства ефективно *лише* до певної межі, за якою підприємство стає громіздким, негнучким, важкокерованим й економічно недоцільним (про позитивні та негативні наслідки ефекту масштабу йтиметься у розділі 9).

Великі і середні підприємства виростають із малих (дрібних). Останні становлять в економіці розвинених країнах стійку більшість. Це зрозуміло, адже малий бізнес є фактично стартовим майданчиком для злету у сферу середнього і великого підприємництва.

У рамках Європейського Союзу державні органи послугуються шкалою критеріїв диференціації підприємств *за кількістю працюючих*, відповідно до якої там виділяють такі *типи підприємств:*

- мікропідприємства — кількість зайнятих від одного до дев'яти осіб,
- малі підприємства — від 10 до 99 осіб;
- середні підприємства — від 100 до 499 осіб;
- великі підприємства — понад 500 осіб.

В Україні, згідно із законодавством, малими вважаються ті підприємства, чисельність зайнятих на яких перебуває в межах від 15 до 200 осіб (залежно від сфери та виду економічної діяльності).

Частка малих і середніх підприємств у національному продукті (ВВП) розвинених країн сьогодні сягає 70%, у них зайнято до 60-70% працездатного населення. В економіці України роль цих підприємств статистично виглядає вкрай низькою: на поч. 2007 р. їхня частка у ВВП становила 5,5%, у зайнятості населення — 4,6%. Головною причиною такого стану є незавершеність системних ринкових перетворень, зокрема наяв-

ність надмірного податкового тиску, чиновницького свавілля та корупції, слабкість правової і фінансової підтримки підприємницького руху.

Порівняльні переваги малих підприємств:

- велика гнучкість і швидкість реагування на нові ідеї та виклики ринку;
- більше можливостей для роботи за індивідуальними замовленнями;
- велика стійкість в кризових умовах;
- широкий простір для прояву особистої ініціативи, творчості;
- сприятливіший психологічний клімат і більший демократизм в особистісних стосунках;
- величезний резерв для збільшення зайнятості;
- головний «інкубатор» середнього класу, який, у свою чергу, виступає гарантом стабільності у суспільстві.

Кожен тип підприємства займає свою «нішу» в економіці. Так, *великі підприємства ефективні*: 1) в масовому (великомасштабному) виробництві та 2) у запровадженні нових продуктів, нових технологій; *середні підприємства* займають проміжне становище між великими і малими, спеціалізуючись на певних («своїх») сегментах ринку; *мали підприємства ефективні*: 1) у випуску дрібних серій продукції, 2) у сфері послуг, 3) у розробці нових, з підвищеним економічним ризиком проектів.

На противагу демократичним країнам із розвиненим підприємницьким середовищем, де значна частина малих підприємств реалізує підприємницьку ініціативу у виробництві, у розробці й освоєнні інноваційної продукції, в Україні 80-90% дрібних підприємств зайняті посередницьким бізнесом, головним чином у торгівлі. Така однобічність та примітивність малого бізнесу тут пояснюється в основному інституційними чинниками: неспроможністю держави захистити право приватної власності, складністю податкової системи, корумпованістю державних чиновників, дорожнечою банківського кредитування тощо.

Усі типи підприємств пов'язані між собою системою спеціалізації і кооперації суспільної праці. Вони є спеціалізованими ланками процесу суспільного виробництва. Разом з тим, особливий науковий інтерес привертає взаємодія (співпраця) великого і малого підприємництва, яка дедалі більше урізноманітнюється.

Основні форми взаємодії великого та малого бізнесу:

- франчайзинг;
- венчурне підприємництво;
- лізинг;
- технопарк.

Франчайзинг (від англ. *franchise* — право, привілей) — це система комерційного підприємництва, за якої дрібні підприємці укладають контракт із великою фірмою на право користування її торговельною маркою у своїй діяльності на певній території і в певній сфері. Таким чином дрібні підприємства стають роздрібними продавцями продукції чи послуг великої фірми від її імені та під її контролем. За право такого бізнесу вони сплачують регулярні внески — **роялті** (від англ. *royalty* — плата за використання чужої власності). Такі контракти забезпечують взаємну вигоду: велика фірма має економію на витратах по збуту продукції, розширення збуту і регулярне надходження платежів, а дрібні підприємці отримують торговельні знижки, економію на рекламі, допомогу у доставці товарів, придбанні обладнання і кредитів, маркетингові технології тощо. Франчайзинг поширений, зокрема, у таких видах діяльності, як технічне обслуговування автомобілів, ресторанний бізнес, роздрібна торгівля, туризм, побутове обслуговування тощо.

Венчурне підприємництво (від англ. *venture* — ризикова справа) — це підприємницька діяльність з високим ступенем ризику, яка полягає у розробці наукових ідей та втіленні їх у нові продукти і технології. Це бізнес на інноваціях, а тому тут існує підвищений ступінь ризику: розроблений продукт може не відповідати вимогам ринку за своїми техніко-економічними, екологічними та іншими характеристиками. Зате комерційний успіх може перевершити усі сподівання. Венчурним бізнесом займаються зазвичай малі фірми. Його інвесторами виступають як самі засновники фірми, так і інвестиційні банки, страхові та інші компанії і фонди, приватні особи.

Лізинг (від англ. *leasing* — оренда) — це система довгострокової оренди, за якої спеціалізована лізингова компанія (іноді великий банк) надає у платне користування орендарям власне майно (машини, обладнання, господарські приміщення тощо). Об'єкти такої оренди часто купуються лізинговою компанією на замовлення орендаря. Це ефективна форма інвестування дрібних і середніх підприємств: орендар, уникаючи великих одномоментних витрат, стає володарем реального капіталу, що приносить прибуток; лізингодавець же, у свою чергу, мінімізує ризик, позаяк зберігає за собою право власності. Завершення лізингового контракту може передбачати: а) викуп майна орендарем за залишковою вартістю, б) пролонгацію (від лат. *prolongare* — подовжувати) контракту або в) повернення майна лізинговій компанії.

Технопарк (*технологічний парк*) — це корпоративна структура (або мережа структур), створена на базі потужного наукового центру, яка своєю діяльністю забезпечує, з одного боку, інтеграцію реальних знань і високих технологій, а з другого, — комерціалізацію науково-технологічних розробок. Використовуючи передові наукові досягнення, науковці та інженерно-технічні працівники великого науково-дослідного центру та/або провідного університету створюють малі і середні фірми, які зазвичай працюють на умовах оренди приміщень і устаткування цього центру (університету) та інших фінансових відносин із ним. Таким чином технопарк є своєрідним інкубатором з розведення малих (середніх) фірм, які перетворюють науково-дослідні розробки в комерційний продукт. Технопарки успішно діють за належного сприяння з боку держави (податкового, митного, кредитного тощо). У світі наразі налічується близько трьох тисяч технопарків.

Як бачимо, в сучасних умовах великі і малі фірми не тільки конкурують, а й тісно співпрацюють. Окрім зазначеного вище, малі фірми часто виробляють і постачають великим фірмам окремі вузли і деталі майбутніх виробів. Така співпраця великого і малого бізнесу особливо поширена в Японії, де кожна з великих компаній-виробників складної техніки має в середньому до сотні дрібних постачальників. З одного боку, вузька спеціалізація таких постачальників робить їх дуже залежними від головної компанії, яка, користуючись цим, диктує певні умови; а з другого, — така система забезпечує високу якість виробів і сприяє розширенню сфери зайнятості населення.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Підприємництво. Бізнес. Менеджмент. Економічний ризик. Юридична особа. Філія. Представництво. Повне товариство. Командитне товариство. Товариство з додатковою відповідальністю. Товариство з обмеженою відповідальністю. Акціонерне товариство. Акція. Контрольний пакет

акцій. Приватне АТ. Публічне АТ. Лістинг. Економічна інтеграція. Диверсифікація. Горизонтальна інтеграція. Вертикальна інтеграція. Концерн. Холдинг. Конгломерат. Консорціум. Фінансово-промислова група. Франчайзинг. Венчурне підприємництво. Лізинг. Технопарк.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте сучасного підприємця та ідентифікуйте специфічні риси вітчизняного бізнесмена.
2. Які фактори гальмують розвиток підприємництва в Україні?
3. Яку роль у сучасному підприємстві відіграє менеджмент?
4. Назвіть способи обмеження економічного ризику та дайте їм пояснення.
5. Розкрийте специфіку кожного виду ділових (господарських) товариств.
6. Чим пояснюється поява й широке поширення акціонерних товариств?
7. До яких наслідків призводить «розпорошення» корпоративних прав власності?
8. Дайте порівняльну характеристику основних організаційних форм підприємництва.
9. Розкрийте суть економічної інтеграції та зміст її основних форм на рівні суб'єктів господарювання.
10. Розкрийте суть, чинники та наслідки «системи участі у капіталі».
11. Для чого потрібна класифікація підприємств за їх розміром?
12. Дайте порівняльну характеристику великого і малого підприємництва.
13. Які форми взаємодії великого і малого підприємництва Ви знаєте та проілюструйте їх на прикладах.

Розділ 9

КАПІТАЛ, ВИТРАТИ ТА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА

Будь-який марнотрат — ворог суспільства, будь-яка ощадлива людина — добродійник.

Адам Сміт

Ніщо не може краще утримувати людину в певних рамках, аніж постійний облік стану власних справ шляхом регулярного ведення рахунків.

Джон Локк¹

9.1. КАПІТАЛ ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНА КАТЕГОРІЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Капітал — одна з фундаментальних, або основоположних, категорій економічної науки. Це видно навіть із назви праць видатних економістів-теоретиків. Для прикладу можна взяти, зокрема, «Капітал» К. Маркса, «Капітал і прибуток» С. Бем-Баверка, «Природа капіталу і прибутку» І. Фішера, «Вартість і капітал» Дж. Гікса. Систему ринкового господарства теоретики також називають капіталістичною системою, або капіталізмом.

Поняттям **«капітал»** (від лат. *capitalis* — головний) зазвичай називають багатство, цінності, або ресурси, володіння якими дає змогу вести підприємницьку діяльність. Це поняття сьогодні має широкий і вузький зміст. У широкому змісті капіталом називають матеріальні і нематеріальні цінності (засоби виробництва, товари, гроші, нерухомість, цінні папери, людські здібності, освіту і кваліфікацію працівників тощо), використання яких приносить дохід, слугує джерелом збагачення свого власника. У вузькому значенні капітал стосується одного з базових виробничих ресурсів, який застосовують у виробничому процесі поряд із живою працею та природними ресурсами. Це — засоби, створені людьми, для виробництва нових благ, або реальний (фізичний) капітал.

Однак, суть капіталу значно глибша, його роль не зводиться лише до простого елемента процесу праці. Це складна економічна категорія, з приводу якої думки економістів-теоретиків давно розійшлися. Узагальнюючи погляди науковців на суть та природу капіталу, можна виділити три найбільш поширені **теорії капіталу**: речову, класову та суб'єктивістську.

Речову теорію капіталу розвинули, головним чином, класики й неокласики. Класична політична економія в особі А. Сміта, Д. Рікардо, Дж.С. Мілля, Ж.-Б. Сея, Т. Мальтуса та ін. трактувала капітал як речове багатство, що використовується з метою отримання прибутку. Джерелом цього багатства, вважали вони, є суспільна праця, яку власники капіталу зуміли заощадити й накопити. Тому капітал, втілений у засобах виробництва, — це результат ощадливості і вмілого господарювання тих, хто його має.

¹ Локк Джон (1632-1704) — англійський філософ.

Так розумів сутність капіталу й неокласик А. Маршалл, який писав, що для того, аби нагромадити капітал, «люди повинні діяти вичікувально: вони повинні «очікувати» та «заощаджувати», повинні жертвувати теперішнім заради майбутнього». Речову концепцію капіталу підтримали у XX ст. такі відомі економісти, як І. Фішер, Дж. Гікс, П. Самюелсон та ін.

Класову теорію капіталу висунув у середині XIX ст. К. Маркс. Він підійшов до капіталу як категорії соціального характеру. У його теорії капітал — це самозростаюча вартість, себто така, яка в результаті експлуатації найманої праці приносить додаткову вартість. Капітал, наголошував він, це не річ, а суспільне відношення, яке представлене у речі і надає цій речі специфічний суспільний характер. «Капітал, — писав Маркс, — виникає тільки там, де власник засобів виробництва та життєвих засобів знаходить на ринку вільного робітника в ролі продавця своєї робочої сили, і вже ця історична умова містить у собі цілу світову історію». За його образним висловом, «капітал — це мертва праця, що, як вампір, оживає лише тоді, коли вбирає в себе живу працю і живе тим повніше, чим більше живої праці він поглинає». Як бачимо, у даній теорії капіталу однозначно переважає класовий, ідеологічний підхід: капітал — це знаряддя і носій відносин експлуатації (гноблення) робітників буржуазією і, отже, зі знищенням цих відносин, пророкував Маркс, категорія «капітал» відіме.

Суб'єктивістську теорію капіталу першими запропонували представники австрійської наукової школи (К. Менгер, Є. Бем-Баверк, Ф. Візер). Згідно з їх поглядами, блага стають цінностями тільки завдяки суб'єктивно-психологічним оцінкам людей, які, виходячи з факту обмеженості благ, керуються принципом спадної граничної корисності. Таке трактування капіталу, як і класичне, набуло широкої популярності в економічній теорії.

Наразі ідеологічно неупереджені економісти вважають, що капіталом може бути будь-який (матеріальний чи нематеріальний) об'єкт власності, який приносить регулярний дохід. Капіталом вважається і *час*, бо за уміле його використання люди також отримують певні доходи. А дохід, як стверджує економічна теорія, — це винагорода за відмову від задоволення теперішніх особистих потреб заради майбутніх, так би мовити ціна жертви.

Відповідно до наведених вище трактувань капіталу учені вибудовували свої теоретичні системи, намагаючись розібратися у складній реальній дійсності господарського життя суспільства. Та, попри наявність в економічній теорії різних поглядів на суть капіталу, їх об'єднує те спільне, що **капітал — це здатність приносити дохід**.

У сучасній економіці капітал функціонує у різних сферах і в різних формах. *За сферами функціонування* виділяють такі **основні форми капіталу**:

- **продуктивний, або виробничий, капітал**, який функціонує у виробничій сфері і приносить дохід у формі прибутку;
- **торговельний капітал**, який функціонує у сфері товарного обміну і приносить дохід у формі торговельного прибутку;
- **позичковий капітал**, який функціонує у сфері кредитних відносин, приносячи дохід у вигляді проценту;
- **капітал у формі прав власності** — на землю, будинки (квартири), майно, цінні папери тощо. Капітал у формі нерухомості приносить дохід у вигляді орендної плати (ренти), а у формі акцій — дивіденди.

Такий широкий простір і розмаїття форм функціонування капіталу є свідченням його надзвичайно важливої ролі в ринковій системі господарювання, передусім у підприємницькій діяльності, у сфері бізнесу.

9.2. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО ДЖЕРЕЛА ТА СТРУКТУРА

Капітал найбільшою мірою реалізує себе в руках підприємців, тобто людей, які ставлять за мету отримати максимум доходу, покладаючись на своє бажання і вміння організувати на комерційній основі виробництво товарів або послуг та беручи на себе певний ризик (відповідальність).

Підприємницька діяльність, або створення підприємства, розпочинається із первісного вкладення капіталу (інвестицій). Капітал, що вкладається на початковій стадії організації бізнесу, прийнято називати **стартовим капіталом**. Стартовий капітал включає в себе: 1) разові (первісні) витрати на державну реєстрацію підприємства (фірми), відкриття банківського рахунку, придбання (спорудження) приміщення або права на його оренду, купівлю обладнання, ліцензій; 2) поточні витрати на придбання сировини і матеріалів, орендну плату, заробітну платню, відрахування в соціальні фонди тощо.

Джерела покриття стартового капіталу і наступного поповнення запасу капіталу підприємства, поділяються на власні та позичкові.

Власні, або внутрішні, джерела капіталу (інвестицій):

- статутний капітал;
- нерозподілений прибуток;
- доходи від реалізації зайвих активів;
- дебіторська заборгованість (борги покупців товарів) тощо.

Позичкові, або зовнішні, джерела капіталу (інвестицій):

- кредити (комерційні (товарні) і банківські (грошові), короткострокові (до одного року) і довгострокові);
- інші позики (наприклад, шляхом емісії корпоративних облігацій);
- кредиторська заборгованість (борги перед постачальниками товарів, працівниками, державою) тощо.

Статутний капітал — це капітал фірми, який формується у момент її організації і реєстрації (перереєстрації), мінімальний розмір якого визначається законодавством і засновниками (власниками) фірми. Джерела покриття статутного капіталу залежать від організаційно-правової форми підприємства (фірми). Ними можуть бути пайові внески засновників, акціонерний капітал, довгостроковий кредит, кошти державного бюджету, пожертвування приватних осіб.

Акціонерні товариства мають доступ до практично необмеженого джерела капіталу — **випуску акцій**. Відкрита (публічна) підписка на акції (продаж акцій будь-кому) має свої переваги та недоліки.

Переваги відкритої підписки на акції:

- сприяє залученню великих коштів для потреб розширення і модернізації виробництва, в тому числі і на зовнішніх (світових) ринках капіталу;
- збільшення у такий спосіб власного капіталу сприяє отриманню компанією позичкового капіталу на більш вигідних умовах;
- інформація про компанію стає доступною для партнерів і клієнтів;
- є можливість стимулювати персонал компанії шляхом продажу йому частини акцій тощо.

Недоліки відкритої підписки на акції:

- ризик втрати контролю і гнучкості управління компанією (через «розпорошення» прав власності);
- великі витрати по випуску і розміщенню акцій;

– тиск з боку ринку цінних паперів при зміні його кон'юнктури тощо.

Зауважимо: фінансування корпорацій за рахунок випуску акцій (залучення коштів акціонерів — співвласників) — найбільш ризиковий спосіб поповнення капіталу. Тому у світовій практиці застосовують його лише в крайньому випадку, коли бракує можливостей отримати банківські кредити в потрібному обсязі, реалізувати частину активів тощо. З цієї причини серед джерел фінансування корпорацій світу переважає банківське кредитування.

Окрім випуску акцій, великі корпорації мають змогу залучати капітал і шляхом **випуску облігацій** (боргових зобов'язань). Емісія облігацій також має свої переваги та недоліки.

Переваги випуску корпоративних облігацій:

- можливість залучення великих фінансових ресурсів;
- проценти за отриманий у такий спосіб кредит сплачуються зазвичай двічі на рік (випуком купонів);
- тривалий термін такої позики (зазвичай 10 років до повного погашення).

Недоліки випуску облігацій корпораціями:

- проценти по ним мають бути вищими, ніж за банківський кредит, аби заохотити покупця;
- тиск з боку ринку цінних паперів при зміні його кон'юнктури тощо.

Співвідношення власних і позичкових джерел капіталу підприємства визначається двома групами факторів:

1) *об'єктивними* — організаційно-правовою формою підприємства (внесення власного майна, паїв, коштів акціонерів), економічною і ринковою кон'юнктурою, вимогами державних регулюючих органів (щодо мінімального розміру статутного капіталу, порядку випуску акцій і облігацій тощо);

2) *суб'єктивними* — підприємницьким хистом, особистими можливостями та діловою репутацією підприємця.

За джерелами формування капітал підприємства поділяється на власний та залучений.

Власний капітал підприємства включає в себе:

- статутний капітал;
- додатковий капітал (утворюється за рахунок емісійного доходу корпорації (різниці між продажною ціною акцій та їхньою номінальною вартістю) та інших доходів);
- резервний капітал (формується з прибутку для страхових цілей);
- нерозподілений прибуток (залишок прибутку після сплати податків та розподілу на дивіденди й інші види споживання).

Залучений капітал підприємства — це позичковий капітал, або заборгованість підприємства перед його постачальниками та кредиторами.

Таким чином, власний капітал підприємства становить тільки частину використовуваного ним капіталу, а тому його ще називають **чистим капіталом**. Він має значення як важливий показник ступеня забезпеченості підприємства власними коштами та його платоспроможності (здатності своєчасно гасити свої борги).

За натурально-речовим змістом капітал підприємства існує у формах:

- **матеріальних активів** (приміщень, споруд, обладнання, запасів сировини, виготовленої продукції, транспортних засобів тощо);
- **нематеріальних активів** (патентів, ліцензій, торгових марок і товарних знаків, прав на користування земельними ділянками та використання природних ресурсів тощо);

• **фінансових активів** (грошей, грошових документів, придбаних цінних паперів інших економічних суб'єктів (акцій, облігацій тощо).

По відношенню до процесу виробництва розрізняють:

- **виробничий (продуктивний) капітал** (засоби, які прямо чи опосередковано беруть участь у процесі виробництва товарів і послуг);
- **невиробничий капітал** (засоби, які не беруть участі у виробничому процесі: житлові будинки, гуртожитки, будинки культури і відпочину тощо).

9.3. ОБОРОТ ТА АМОРТИЗАЦІЯ КАПІТАЛУ

Виробничий капітал підприємства перебуває у постійному кругообігу. **Кругообіг виробничого капіталу** — це його рух, у якому він послідовно набуває і змінює три функціональні форми: 1) спочатку із грошової форми перетворюється у форму виробничих ресурсів; 2) ті, у свою чергу, через процес виробництва перетворюються в товарний капітал; 3) виручені від продажу товару гроші знову розпочинають кругообіг. Таким чином, виробничий капітал підприємства щоразу перебуває одночасно у трьох функціональних формах і це є необхідною умовою безперервності виробництва: збої в будь-якій ланці кругообігу капіталу негативно позначаються на кінцевих результатах роботи підприємства.

Постійно повторюваний кругообіг виробничого капіталу означає **оборот капіталу**. Якщо кругообіг капіталу умовно закінчується у момент початку надходження виручки (повернення лише частини авансованого капіталу), то один оборот закінчується тоді, коли всі інвестовані кошти повертаються, тобто окупається весь авансований капітал. Таким чином, оборот капіталу включає ряд кругообігів, число яких визначається, як правило, специфікою виробництва.

Оборот капіталу характеризується часом і швидкістю. **Час обороту виробничого капіталу** визначається періодом, за який він здійснює один оборот. **Швидкість обороту** його вимірюється кількістю оборотів протягом року.

За характером участі у виробництві та способом перенесення вартості на створюваний продукт виробничий капітал підприємства поділяється на основний і оборотний. У нашій країні, за інерцією з господарської практики колишнього СРСР, тут частіше вживають терміни — *основні та оборотні фонди*.

Основний капітал (за бухгалтерською термінологією — *необоротні активи*) — це основні засоби, які тривалий час (більше року) беруть участь у виробництві, не змінюють своєї натуральної форми, поступово зношуються і переносять свою вартість на створену за їх участю продукцію. Речовими елементами основних засобів підприємства є: будівлі, споруди, машини, обладнання, прилади, обчислювальна техніка, транспортні засоби тощо. До основного капіталу також включають нематеріальні активи у вигляді прав на користування земельними ділянками, інтелектуальною власністю, авторськими правами тощо, а також довгострокові фінансові вкладення у вигляді часткової участі у статутному капіталі інших суб'єктів господарювання тощо.

Оборотний капітал (у термінах бухгалтерського обліку — *оборотні, або поточні, активи*) — це ті елементи виробничого капіталу, які цілком споживаються протягом одного виробничого циклу (кругообігу капіталу), а їхня вартість відразу переноситься на виготовлену продукцію. Цей капітал втілений у предметах праці — сировині, матеріалах, паливі, електроенергії, тарі, а також у вартості найнятої робочої сили (праці).

Та частина основного капіталу, яка бере безпосередню участь у виробництві (машини, устаткування, транспортні засоби тощо), називається **активною**; інша частина (будівлі, споруди, холодильники, ємкості для зберігання тощо), яка забезпечує лише умови для виробництва, називається **пасивною**.

Основний виробничий капітал у процесі його тривалого використання зношується фізично та морально.

Фізичний, або матеріальний, знос — це поступова втрата основним виробничим капіталом своєї функціональної придатності в процесі використання й невикористання (під дією сил природи: сонця, вітру, вологи тощо).

Моральний знос (старіння) — це знецінення основного капіталу внаслідок появи на ринку: 1) дешевших аналогів цього капіталу або 2) технічно більш досконалих, продуктивніших. Моральне знецінення капіталу негативно відбивається на конкурентоспроможності і фінансовому стані підприємства.

Фізично зношуючись, основний капітал відповідно втрачає і свою вартість. Однак вартість зносу капіталу не зникає безслідно, а переноситься на створювану ним продукцію. Процес перенесення вартості основного капіталу в міру його зносу на створювану продукцію (послуги) називається **амортизацією** (від лат. *amortisatio* — погашення).

Амортизація практично здійснюється у вигляді амортизаційних відрахувань. Це елемент витрат виробництва, а отже, і ціни товару. Регулярні амортизаційні відрахування щоразу зменшують залишкову (балансову) вартість основних виробничих активів. Водночас ці відрахування стають джерелом коштів для ремонтів засобів праці, їхньої модернізації та **реновації** (від лат. *renovatio* — відновлення, заміна зношених засобів новими).

Величина амортизації залежить від реального строку служби кожного елемента основного капіталу. Якщо, припустимо, трактор може нормально працювати і приносити дохід підприємству протягом восьми років, то його первісна вартість (ціна придбання) ділиться на вісім рівних частин і поступово щорічно відноситься на витрати, пов'язані з виготовленням продукції.

Відношення річної суми амортизації до повної початкової вартості основного виробничого капіталу визначає **норму амортизації**:

$$\text{Норма амортизації} = \frac{\text{Річна амортизація}}{\text{Початкова вартість основного капіталу}} \times 100\%.$$

Норми амортизації визначаються урядом для кожної групи основних виробничих засобів. Таким чином через норму амортизаційних відрахувань уряд комплексно проводить певну інвестиційну та податково-бюджетну політику. В Україні, зокрема, суб'єктам господарювання дозволяється обирати будь-який з п'яти методів нарахування амортизації, три з яких є прискореними (дають змогу у перші роки використання активів проводити нарахування амортизації за підвищеними нормами). Законодавчо регламентований, чіткий порядок амортизаційних відрахувань спрямований і на те, щоб забезпечити однаковий підхід усіх економічних суб'єктів до визначення валових витрат, а, отже, і прибутку як об'єкта оподаткування.

У конкурентній боротьбі перемагає той підприємець, у якого капітал швидше обертається, доставляючи йому бажаний прибуток. Тому важливими є показники, що характеризують швидкість обороту капіталу. Певна річ, різні речові елементи основного виробничого капіталу обертаються з різною швидкістю.

Загальний час обороту основного капіталу розраховують за формулою:

$$\text{Час обороту основного капіталу} = \frac{\text{Повна вартість основного капіталу}}{\text{Річна амортизація}}.$$

Особливість оборотного капіталу полягає у тому, що час його обороту збігається з тривалістю виробничого циклу (одного кругообігу капіталу). Вартість, перенесена оборотними активами на продукт протягом року, становить суму річного обороту оборотного капіталу. Тому час обороту цього капіталу обчислюють так:

$$\text{Час обороту оборотного капіталу} = \frac{\text{Повна вартість оборотного капіталу}}{\text{Сума його річного обороту}}.$$

Знаючи обсяг річного обороту оборотного капіталу, річну амортизацію основного капіталу, а також повну вартість усього виробничого капіталу, можна визначити загальний час обороту виробничого капіталу підприємства:

$$\text{Загальний час обороту виробничого капіталу} = \frac{\text{Повна вартість виробничого капіталу}}{\text{Річна амортизація} + \text{Річний оборот ОБК}}.$$

Швидкість обороту виробничого капіталу характеризує ефективність його використання.: що менший час обороту капіталу, то більше продукції виробляється і більший дохід отримує підприємство.

Поряд із виробничим капіталом, зайнятим у самому процесі виробництва продукції, кожне підприємство має також капітал (фонди), який обслуговує процес обігу (придбання предметів праці та реалізацію виготовленої продукції). **Фонди обігу** включають в себе готову продукцію, грошові кошти підприємства, дебіторську (від лат. *debitor* — боржник) заборгованість тощо.

Фонди обігу та оборотний виробничий капітал переходять один в одного і повністю поновлюються після кожного виробничого циклу. В сукупності фонди обігу та оборотний виробничий капітал у грошовій формі називаються **обіговими засобами підприємства**.

Ефективність використання обігових засобів також характеризується швидкістю їхнього обороту. Вона вимірюється числом оборотів обігових засобів за рік, або відношенням обсягу реалізованої продукції до середньорічного залишку обігових засобів.

9.4. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА, ЇХ ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ТА ВИДИ

Будь-яка виробничо-господарська діяльність підприємства пов'язана із витратами. Ці витрати можна розуміти двояко:

1) з *технологічного погляду* вони представляються **затратами** безпосередньо самих ресурсів, що вимірюються у фізичних одиницях (кілограмах, метрах, кіловат-годинах, людино-годинах тощо);

2) з *економічного погляду* їх розуміють як суто **грошові витрати**, або грошове (вартісне) вираження спожитих у виробництві ресурсів (сировини, пально-мастильних матеріалів, коштів на оплату праці).

Саме витрати у грошовому, або вартісному, виразі мають економічне значення, яке відображається терміном «витрати виробництва» (включно і реалізації продукції).

Грошова (вартісна) форма вираження ресурсних витрат дає змогу, зокрема, підсумувати усі якісно різні види витрат і визначити загальну величину витрат, причому як на окремому підприємстві, так і в цілому по галузі і в економіці країни.

Витрати виробництва, на перший погляд, — це плата за залучені виробничі ресурси, або кошти, витрачені на придбання необхідних ресурсів. Однак, розуміння витрат лише як суми всіх прямих, фактично понесених витрат, є спрощеним, оскільки не розкриває їхньої економічної сутності.

Припустимо, витрати на виробництво сорочки чоловічої складають 100 грн. Але ж ця цифра сама по собі нічого не говорить. Коли ж її співставити з результатом — виручкою від реалізації сорочки, скажімо, 140 грн., то стане зрозуміло — були ці витрати завеликими і збитковими чи достатньо низькими, аби мати гарний зиск.

Та все ж і цього підходу недостатньо для розуміння справжньої економічної природи витрат. Вона, як і вся економіка, зумовлена обмеженістю виробничих ресурсів. Оскільки усі виробничі ресурси кількісно обмежені, тобто доступ до кожного з них обмежений ринковою ціною та наявними коштами (доходом) підприємця, постільки підприємець мусить обов'язково кожен раз враховувати доступні йому альтернативні способи (варіанти) використання того чи іншого ресурсу. Іншими словами, ресурс можна витратити тільки один раз і саме вибраним способом (варіантом). У цьому власне й полягає суть економічного мислення. Отже, підприємець прагне знайти найбільш ефективний спосіб витрат, тобто такий, щоб на рівну одиницю витрат отримати максимум прибутку.

У нашому прикладі врахування альтернативи при оцінці витрат означало б, що 100 грн. витрат варто співвіднести не лише зі 140 грн. отриманого доходу, а й із доходом найближчого за вигодою альтернативного варіанту (іншого можливого, але невикористаного). Якби альтернативна вигода, наприклад, становила більше 140 грн., то дані витрати у 100 грн. слід оцінити як збиткові. Врахування альтернативних витрат — запорука успішного бізнесу.

На практиці підприємцю надто важко перебрати усі альтернативні варіанти використання наявних у нього виробничих ресурсів з тим, аби відшукати зрештою найдохідніший із них. Тому, як правило, за реальну альтернативу беруть банківський процент, який можна отримати на відповідну суму депозиту. Наприклад, якщо підприємець із кожних 100 грн., вкладених у свій бізнес, отримує 10 грн. прибутку, а в цей час у банку на такий же вклад можна отримати процентний дохід у розмірі 15 грн., то, звісно, йому вигідніше скористатися банківським депозитом, не завдаючи собі зайвої мороки. Банківський процент на депозити слугує об'єктивним критерієм ефективності (вигідності) витрат і бізнесу в цілому.

Таким чином, витрати виробництва мають альтернативну (дійсно економічну) природу. Тому дамо уточнене визначення цього економічного терміну. **Витрати виробництва** — це грошові витрати на придбання виробничих ресурсів, які завжди порівнюються з альтернативними можливостями їх дохідного використання.

Економічною наукою встановлено, що витрати виробництва складні не лише за своєю економічною сутністю, а й за своїми різновидами.

З погляду оплачуваності розрізняють зовнішні та внутрішні витрати підприємства.

Зовнішні, або явні, витрати підприємства — це витрати на придбання ресурсів у зовнішніх постачальників, якщо вони, звичайно, не входять до числа засновників даного підприємства. Це оплачені витрати, що існують у вигляді плати за придбані засоби виробництва, заробітної платні найманим працівникам, плати за оренду та інші ресурси

зі сторони. На практиці зовнішні витрати є **бухгалтерськими витратами**, оскільки вони фіксуються на бухгалтерських рахунках підприємства.

Внутрішні, або неявні, витрати підприємства — це витрати у вигляді витрат на власні і самостійно використовувані ресурси. Це *неоплачувані витрати*, вони не мають цінового виразу. Такі витрати, по своїй суті, представляють *втрачену вигоду* від того, що підприємець використовує свої, наявні вже в нього ресурси, не витрачаючи кошти на їх купівлю. Але, коли б він, припустимо, продав їх чи здав в оренду, то отримав би від цього певний дохід. До внутрішніх витрат можна віднести втрачену вигоду у вигляді процентного доходу на той грошовий капітал, який підприємець вкладає у свій бізнес (а не в банк на депозит), у вигляді орендної плати за його приміщення, земельну ділянку чи власний транспортний засіб, яку він мав би, якби не залучав ці засоби до свого безпосереднього бізнесу. До цих витрат як втраченої вигоди зрештою слід віднести і той заробіток, який би підприємець (усі власники підприємства) одержував у разі, коли б він влаштувався працювати за наймом у чужій фірмі, припустимо, керуючим відділення банку.

Загалом зовнішні і внутрішні витрати підприємства становлять *економічні витрати*, які ще називають *імпліцитними витратами* (від англ. *implicit* — невиражений, такий що розуміється). **Економічні, або імпліцитні, витрати** — це всі витрати, які підприємство повинне здійснити, або доходи, якими воно має забезпечити *усіх* своїх постачальників ресурсів (включаючи і власників самого підприємства), аби відвернути їх від застосування цих ресурсів в інших цілях. Отож, економічне тлумачення витрат виробництва ґрунтується на факті рідкості ресурсів та можливості їх альтернативного використання.

Розглянемо далі залежність між витратами виробництва та результатами виробництва. На перший погляд, у найбільш загальному вигляді ця залежність видається прямою — що більші витрати, то більший результат, і навпаки. Графічно це виглядає так (рис. 9.1)

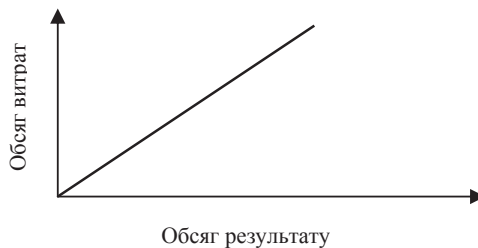


Рис. 9.1. Крива витрат виробництва

Але коли поглянути на витрати виробництва уважніше, а саме як впливають окремі елементи цих витрат на результат виробництва, то виявляється, що ця залежність не є такою однозначною і прямолінійною.

З погляду залежності величини витрат виробництва від обсягів виробництва продукції витрати поділяються на постійні і змінні.

Постійні, або фіксовані, витрати — це витрати, величина яких *не залежить* від зміни обсягів виробництва продукції. Такі витрати здійснюються навіть у випадку припинення з якихось причин роботи підприємства. До них відносяться: амортизаційні

відрахування, орендна плата, платня управлінському персоналу, витрати на охорону, проценти за кредит та інші.

Змінні витрати — це витрати, величина яких *прямо залежить* від обсягів виробництва продукції. Це — витрати на закупівлю сировини, матеріалів, палива, енергії, на оплату транспортних послуг, праці виробничого персоналу.

Графічне зображення постійних і змінних витрат виробництва представлено на *рис. 9.2* та *рис. 9.3*.

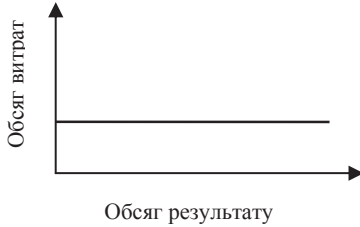


Рис. 9.2. Крива постійних витрат

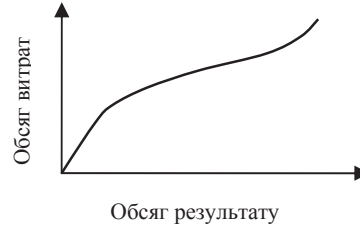


Рис. 9.3. Крива змінних витрат

Як бачимо, постійні витрати на графіку (*рис. 9.2*) мають вигляд прямої, паралельної вісі абсцис. Це означає, що як би підприємство не збільшувало обсяг виробництва, рівень постійних витрат залишатиметься незмінним. Але зауважимо, ця істина справедлива лише для обмеженого (короткого) періоду часу.

Крива змінних витрат (*рис. 9.3*) має хвилеподібну конфігурацію, яка вказує на те, що залежність між цими витратами та обсягом виробленої продукції хоча і є прямою, але не прямо пропорційною: величина цих витрат по відношенню до обсягу виробництва змінюється, випереджаючи його або відстаючи від нього. Пояснення такої складної залежності величини змінних витрат від обсягу виробництва продукції потребує кваліфікованого аналізу факторів, що впливають на поведінку підприємства, а разом з ним і виділення інших видів витрат.

Загалом постійні і змінні витрати підприємства складають **загальні**, або **валові, витрати підприємства**. За однакових загальних витрат на різних підприємствах складається різне співвідношення постійних і змінних витрат. На тих підприємствах, де виробничий процес є капіталомістким (наприклад, на атомних і гідроелектростанціях), там у структурі загальних витрат переважають постійні витрати. А там, де виробництво є трудомістким (як на швейних і взуттєвих фабриках, у приватних лікарнях і школах), перевага на боці змінних витрат. При графічному зображенні валових витрат виробництва криві постійних і змінних витрат (*рис. 9.2* і *рис. 9.3*) накладаються одна на одну.

Валові (загальні) витрати дають змогу розрахувати середні витрати виробництва, які мають головне значення в аналізі динаміки витрат. **Середні витрати виробництва** — це витрати в розрахунку на одиницю продукції (одну послугу). Розраховуються вони діленням валових витрат на обсяг продукції.

Конфігурація кривої середніх витрат, що нагадує випуклу донизу дугу (*рис. 9.4*), пояснюється зміною значущості постійних і змінних витрат по мірі зростання обсягу виробництва. На початку розгортання виробництва середні витрати акумулюють у собі переважно постійні витрати, яких на цей момент є надлишок у порівнянні з обсягом випуску продукції (незадіяні цілком виробничі потужності). Через це спостерігається високий рівень середніх витрат за мінімального випуску продукції. Але по мірі нарощування виробництва середні витрати різко скорочуються. Це тому, що середні постій-

ні витрати, розподіляючись на більший обсяг продукції, зменшуються, а приріст продукції обганяє ріст середніх змінних витрат. Утім, далі вже відчувається межа продуктивності використовуваної технології, і тоді для подальшого приросту продукції доводиться все більше і більше витрачати матеріальних і трудових ресурсів (зростають транспортні витрати, витрати по зберіганню, управлінню тощо). У цій ситуації крива середніх витрат відображає, головним чином, уже динаміку змінних витрат і стрімко піднімається вгору.

Середні витрати виробництва розраховують, насамперед, для того, аби їх порівнювати з ринковою ціною товару. Якщо вони виявляться нижчими від ціни товару, що склалася на ринку, то підприємство працюватиме з прибутком у межах обсягу виробництва $Q_1 - Q_2$ (рис. 9.4). Коли ж середні витрати перевищуватимуть ринкову ціну товару, то підприємство працюватиме собі у збиток. Середні витрати показують ту межу, до якої можна знижувати індивідуальну продажну ціну без ризику зазнати збитків від реалізації продукції.

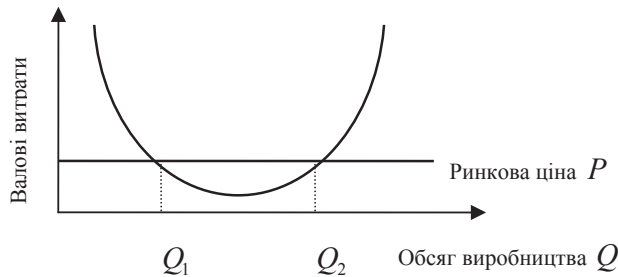


Рис. 9.4. Крива середніх витрат виробництва

Динаміка середніх витрат слугує також своєрідним компасом для розроблення ринкової стратегії фірми, адже завдяки розрахованим середнім витратам можна визначити вартісний обсяг виробництва продукції (перемноживши середні витрати на кількість одиниць продукції) і далі розрахувати прибуток.

Щоб осмислити теоретичне і практичне значення середніх витрат виробництва потрібно з'ясувати ще декілька важливих характеристик витрат.

Для поглибленого аналізу динаміки витрат використовують поняття «*граничні витрати*» і «*граничний продукт*». **Граничні витрати** — це додаткові витрати на кожну додаткову одиницю продукції; розраховуються як приріст суми змінних витрат на кожну додатково вироблену одиницю продукції. Відповідно **граничний продукт** — це приріст фізичного обсягу продукції на кожну одиницю витраченого ресурсу.

На тенденцію змін витрат виробництва впливає часовий фактор. За часовою ознакою витрати поділяються на короткочасні і довгочасні.

Короткочасні витрати — це витрати підприємства протягом того періоду, коли одні виробничі ресурси змінюються, а інші (чи хоча б один із них) — не змінюються. Повсякчас змінюваним ресурсом є, в першу чергу, наймана праця. Більшість фірм у США і Західній Європі постійно змінюють кількість своїх працівників, то звільняючи їх за недостатнього попиту на свої товари, то наймаючи їх за росту попиту¹. Постійно змінюваними на підприємстві є також витрати на сировину, матеріали, паливо, енергію.

¹ Виключенням із такої практики є Японія, де витрати на робочу силу відносять не до змінних витрат, а до постійних. Це пов'язано із застосовуваною там системою позитивного найму (принаймні у великих компаніях).

А от виробничі приміщення, кількість обладнання, його технічний стан та технології більш-менш тривалий час залишаються незмінними. Саме ця обставина зумовлює необхідність вибору оптимальної комбінації (набору) ресурсів, за якої досягається найбільший обсяг виробництва. Це вказує на той факт, що в короткочасному періоді ефективність виробництва об'єктивно регулюється законом спадної продуктивності.

Закон спадної граничної продуктивності (ефективності, віддачі) виражає суттєву, причинно-наслідкову залежність у виробництві — додаткові витрати одного ресурсу при незмінній кількості інших виробничих ресурсів і за даної технології, починаючи з певного моменту, ведуть до зменшення приросту продукції.

На графіку, що ілюструє дію закону спадної граничної продуктивності (рис. 9.5), бачимо, як рівномірно збільшувані витрати одного з ресурсів (за умови незмінності інших) призводять до збільшення граничного продукту (фізичного приросту продукції), але тільки до певного моменту, за яким граничний продукт має тенденцію до зменшення, а далі і взагалі зникає, тобто витрати даного ресурсу стають економічно недоцільними, збитковими.

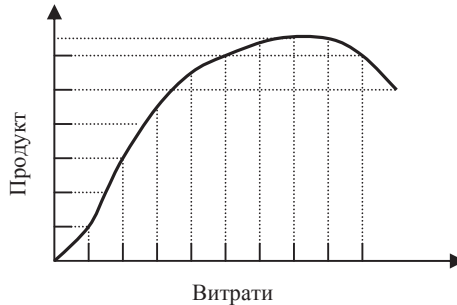


Рис. 9.5. Закон спадної граничної продуктивності

Ефект спадної ефективності виробництва (віддачі від витрат) спричиняється порушенням належного співвідношення між використовуваними ресурсами, яке має місце при збільшенні витрат одних ресурсів за фіксованого (заданого) обсягу інших ресурсів. Неповне використання наявних на підприємстві виробничих ресурсів спричиняє негативні економічні наслідки. Якщо обладнання недостатньо завантажене, то питомі витрати зайвого обладнання і робочої сили стають доволі високими, а це вже означає, що виростає і ціна цих факторів виробництва, тобто ефективність виробництва зменшується. З іншого боку, за даної кількості виробничих приміщень та обладнання завжди існує межа нарощування виробництва за рахунок залучення додаткової робочої сили і матеріальних ресурсів, за якою виникає проблема, наприклад, надмірних матеріальних запасів.

Однак зауважимо: закон спадної граничної продуктивності діє лише в короткочасному періоді, тобто протягом того часу, коли кількісних і якісних змін зазнають лише окремі фактори виробництва. У довгочасному ж періоді під дією економічного, соціального і технічного прогресу змінюється практично весь виробничий процес, а тому цей закон майже не проявляється. Також звертаємо увагу на те, що, по своїй суті, закон спадної продуктивності є лише іншою назвою закону зростаючих альтернативних витрат (альтернативної ціни), а тому за теоретичною значущістю він також входить до трійки фундаментальних законів економіки.

Довгочасні витрати — це витрати того періоду, коли змінюються усі витрати підприємства, у тому числі і його виробничі потужності. Підприємство (фірма) розвивається, розширює свою діяльність, а тому цілком закономірно змінюються практично усі його виробничі витрати, причому зміни відбуваються не лише кількісні, а й якісні. Так, вводяться в експлуатацію нові приміщення, збільшується парк виробничого обладнання, появляються більш продуктивні машини, прогресивні й енергоощадні технології, підвищується освітньо-кваліфікаційний рівень персоналу тощо.

У зв'язку з розширенням виробництва актуальності набуває нова проблема — визначення оптимальних розмірів виробництва (підприємства). Проблема оптимальності розмірів підприємства виникає у зв'язку з так званим ефектом масштабу. **Ефект масштабу виробництва (розмірів підприємства)** — це залежність між обсягом виробництва продукції та рівнем середніх витрат виробництва. Іншими словами, ефект масштабу — це ефект економії ресурсів за рахунок росту обсягів виробництва.

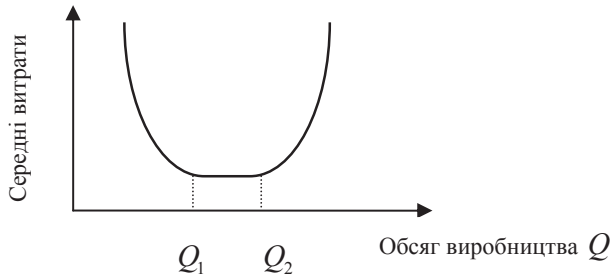


Рис. 9.6. Ефект масштабу виробництва

Зростання масштабів виробництва має два ефекти: позитивний і негативний (рис. 9.6). **Позитивний ефект масштабу** — це зниження середніх витрат по мірі збільшення масштабів виробництва, що відбувається за рахунок поглиблення спеціалізації праці, в тому числі і спеціалізації управлінської праці, комплексного використання сировини, диверсифікації виробництва, переваг у фінансуванні реклами та маркетингових досліджень. Однак, починаючи з деякого моменту, позитивний ефект масштабу змінюється на протилежний. **Негативний ефект масштабу** — це тенденція до зростання середніх витрат з певного моменту подальшого збільшення масштабів виробництва, яка пояснюється головним чином ростом управлінських витрат, втратою управлінням поворотності, ускладненням контролю за виконанням управлінських рішень, виникненням конфлікту інтересів між підрозділами і всередині них.

Точка, у якій середні витрати досягають свого мінімуму, визначає оптимальний масштаб виробництва (на рис. 9.6 діапазон Q_1 — Q_2). Іншими словами, це точка максимальної економічної ефективності підприємства. Будь-яке відхилення від неї у той чи інший бік означає втрату ефективності.

Зауважимо: конфігурація кривої ефекту масштабу для підприємств різних галузей буває різною, відображаючи різну міру (ступінь крутизни) зниження і підвищення середніх витрат, наявність вузького чи широкого діапазону точок максимальної ефективності. Згідно дослідженням, у більшості галузей обробної промисловості США і Західної Європи ця крива нагадує профіль глибокої тарілки або вази з широким дном. І це не випадково. Фірми проектують свої підприємства таким чином, щоб мати змогу з міні-

мальними втратами пристосовуватися до коливань ринкового попиту. Для цього вибір варіантів оптимального завантаження виробництва має бути достатньо широким. Адже коли в наявності лише один варіант оптимуму (як точка на кривій), то це значить, що фірма позбавлена маневру і дуже вразлива на ринку.

Отже, зміна рівня середніх витрат по мірі зростання обсягів виробництва диктує логіку поведінки фірми: вона заінтересована не затримуватися на початковій стадії, оскільки підвищені тут витрати загрожують їй збитковістю; нарощування виробництва наближає фірму до оптимального масштабу виробництва, однак невизначеність цього оптимуму (під впливом факторів макросередовища) призводить до того, що фірма з часом знову входить у зону підвищеного ризику — зростання середніх витрат і зменшення прибутку. Тому оцінка реального стану підприємства (фірми) завжди потребує фахового аналізу всіх елементів витрат, а також розвиненої інтуїції.

Принагідно зауважимо таке. На постсоціалістичному терені, зокрема в Україні, за інерцією замість середніх витрат часто вживають поняття «*собівартість*». Утім, це поняття уже віджило свій час, коли вважалося, що політика виробника зводиться до виставлення продажної ціни свого товару вище його собівартості. Цим простим прийомом визначався колись розмір прибутку. Але за сучасних умов жорсткої ринкової конкуренції виробнику доводиться постійно пристосовуватися до мінливого ринку та його цін, розробляти стратегію завоювання споживача: *а)* чи то здешевленням продукції, *б)* чи то диференціацією виробів (розширенням асортименту), *в)* чи то фокусуванням (зосередженням) на певному контингенті споживачів. Через ці обставини термін «витрати» є більш адекватним становищу виробника на ринку.

Окрім виробничих витрат, сучасна наука виділяє і такий клас витрат як трансакційних.

Трансакційні витрати, або **витрати угод** (від лат. *transactio* — угода) — це поза-виробничі витрати, що виникають на ринку, у ході укладання й виконання ринкових угод (контрактів), і пов'язані з переходом прав власності із одних рук до інших та захистом цих прав. Справа в тому, що використання механізму ринку обходиться фірмам недешево. Усім учасникам ринкового обміну доводиться витрачатися на пошук інформації про своїх постачальників і покупців, на ведення переговорів і контроль за дотриманням умов укладених угод тощо. Ці витрати багатомірні, адже вони включають не лише витрати коштів, а й витрати часу, нервові хвилювання з їх наслідками для здоров'я. Витрати, пов'язані з функціонуванням ринку, існують подібно до того, як у фізиці діє сила тертя, з якою потрібно рахуватися.

Трансакційні витрати відіграють вирішальну роль у процесах інтеграції і дезінтеграції фірм. Цей клас витрат уперше відкрив і пояснив Р. Коуз у своїй статті «Природа фірми», опублікованій у 1937 р. Що більші трансакційні витрати, то сильніші мотиви до створення великої багатогалузевої фірми шляхом поглинання або об'єднання з іншими підприємствами-суміжниками, аби таким чином зекономити час та гроші і не залежати від примх ринку. Звичайно, створення великої (об'єднаної) фірми дає змогу позбутися частини трансакційних витрат, але водночас доведеться надалі витрачатися на утримання додаткового управлінського апарату, необхідного для внутріфірмової координації. То ж економічний сенс в організаційному об'єднанні підприємств виникає тоді, коли трансакційні витрати перевищують додаткові управлінські витрати. Якщо ж із ростом своїх розмірів фірма стає важкокерованою, то виникає необхідність, навпаки, у її децентралізації.

Для сучасної фірми проблема того, що їй вигідніше самій робити, а що вигідніше купувати в інших фірм, є однією з ключових. В економічно розвинених країнах співіснують різні за розміром фірми: невеликі з кількома підприємствами, великі і дуже ве-

лік з десятками і сотнями підприємств. Так, наприклад, автомобільні концерни мають сотні й навіть тисячі малих і великих постачальників, які самостійно виробляють потрібні для складання автомобілів матеріали, деталі і вузли, оскільки сам концерн вважає не вигідним для себе їх виробляти. Водночас якісь критично важливі деталі і вузли концерн усе-таки виробляє у себе. Оптимальні співвідношення між основними виробниками і постачальниками напрацьовуються десятиліттями і змінюються, пристосовуючись до ринкового попиту і технологічного прогресу.

У чорній металургії, для прикладу, довгі роки вважалося оптимальним існування велегенських концернів, які об'єднували мало не весь технологічний ланцюжок, починаючи від видобутку вугілля й залізної руди і закінчуючи виплавкою металу та випуском готового прокату. Однак в останні роки доволі конкурентоспроможними виявилися середні за розміром підприємства галузі, які зайняті лише виплавкою сталі, закуповуючи для цього все необхідне. Старі ж концерни потрапили в скрутне становище. Вирішальну роль зіграли зміни в технології, зокрема запровадження киснево-конверторного методу виробництва, що дає змогу, замість збагаченої руди, переробляти металобрухт.

Трансакційні витрати стають джерелом не лише економічних, а й соціальних та політичних інституцій. Одним із яскравих прикладів цього є різні форми добровільних об'єднань споживачів товарів і послуг, необхідні для захисту їхніх прав та інтересів. Наприклад, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, об'єднання скривджених вкладників банку або індивідуальних інвесторів на ринку житла.

Таким чином, розуміння сутності і видів витрат підприємства має важливе значення для кваліфікованого аналізу ринкової поведінки підприємства, вибору ефективного способу використання його ресурсів та визначення оптимальних масштабів виробництва, або розмірів підприємства.

9.5. ДОХОДИ ТА ПРИБУТОК ФІРМИ

Кожен підприємець прагне отримувати в підсумку своєї діяльності якомога більший дохід і прибуток. Отриманий грошовий дохід є свідченням того, що підприємець знайшов свою «нішу» на ринку і запропонував споживачам потрібні їм блага. Коли ж він, разом із доходом одержує ще й прибуток, це слід розглядати як винагороду за вмילו налагоджену ефективну (прибуткову) господарську діяльність. Так, за словами видатного ученого-економіста Ф. Гайека, ринок заставляє кожного підприємця робити «правильні» речі і «правильними» способами.

Господарська діяльність приносить підприємству доходи у різних формах.

В залежності від речового змісту *дохід* підприємства може поділятися на *грошовий* і *натуральний* (у вигляді отриманих як плату за продану продукцію, надані послуги чи виконані роботи товарно-матеріальні та інші негрошові (нефінансові) цінності). Грошовий дохід — найбільш поширена, основна форма доходів підприємства.

В залежності від джерел отримання **дохід підприємства** включає в себе:

– **операційний дохід** — дохід у вигляді: а) виручки (виторгу), отриманої підприємством від основної його діяльності (реалізації товарів і послуг); б) коштів, отриманих від оренди та продажу інших активів (зайвих виробничих активів, цінних паперів, валютних цінностей тощо);

– **пасивний дохід** — дохід від участі в капіталі інших компаній (отримані дивіденди, проценти), повернутої заборгованості тощо.

Загальна сума доходу підприємства від усіх видів його діяльності становить **валовий дохід**.

Валовий дохід підприємства використовується, насамперед, для покриття його валових витрат, як-от: закупівлі сировини, матеріалів, палива й енергії, компенсації вартості зносу основних засобів, проведення орендних і комунальних платежів, оплати праці та відрахувань, згідно з чинним законодавством, до централізованих соціальних фондів, сплати відсотків за кредит тощо.

Залишок валового доходу після вирахування з нього валових витрат, становить **прибуток підприємства**.

$$\text{Валовий дохід} - \text{Валові витрати} = \text{Прибуток.}$$

У разі, якщо валовий дохід не покриває валових витрат, підприємство стає збитковим і змушене або скоротити масштаби своєї діяльності, або залучити капітал ззовні.

На основі валового доходу підприємства розраховують середній та граничний доходи.

Середній дохід — це валовий дохід у розрахунку на одиницю реалізованої продукції (послуги).

$$\text{Середній дохід} = \frac{\text{Валовий дохід}}{\text{Кількість реалізованої продукції}}.$$

Зауважимо, що розрахований середній дохід представляє собою фактично ціну одиної продукції. Це стає більш зрозумілим, якщо у наведеній вище формулі валовий дохід уявити як добуток ціни одиної продукції на кількість реалізованої продукції. Тоді:

$$\text{середній дохід} = \frac{PQ}{Q} = P.$$

Граничний дохід — це приріст валового доходу від кожної додаткової одиниці виробленої і реалізованої продукції.

$$\text{Граничний дохід} = \frac{\text{Приріст валового доходу}}{\text{Приріст обсягу реалізації продукції}}.$$

Середній і граничний доходи підприємства розраховують задля того, аби, порівнявши їх із витратами, визначитися: 1) чи варто взагалі займатися цією діяльністю, себто виробляти певний товар (послугу)? 2) якщо так, то скільки потрібно виробляти і реалізувати цього товару, аби отримати максимум прибутку?

Визначити межі прибуткової діяльності (бізнесу) дає змогу співставлення граничних витрат (зміни витрат, зумовленої збільшенням обсягу виробництва на одиницю продукції) та граничного доходу підприємства.

Якщо граничні витрати перевищують граничний дохід (приріст витрат більший приросту виручки), то подальше збільшення обсягів виробництва *стає збитковим*, причому навіть коли загальна виручка продовжує зростати. Це правило справджується для будь-якої моделі ринку (з досконалою і недосконалою конкуренцією).

Отож, рівність «**граничні витрати = граничний дохід**» визначає межу прибутково-го обсягу виробництва (бізнесу).

Підприємець мусить відслідковувати тенденції¹ зміни витрат, передовсім граничних, з тим, аби максимізувати прибуток. При цьому йому необхідно постійно контролювати

¹ **Тенденція** (від лат. *tendere* — направлятися) — 1) спрямованість у чітись поглядах і діях; 2) напрямок розвитку якогось явища; 3) упереджена думка чи ідея, котра нав'язується комусь.

співвідношення граничних витрат і граничного доходу, оскільки загальноприйнятими стандартами бухгалтерського обліку відображення граничних витрат, граничного доходу та їхнього співвідношення *не* передбачено.

Прибуток — більш складна економічна категорія, ніж дохід. На поверхні прибуток виглядає як залишок (чи надлишок) доходу після покриття усіх витрат, пов'язаних із його отриманням. І ось саме з приводу джерел утворення цього надлишку, механізму його формування в економічній науці існують різні тлумачення.

Навіть у класиків економічної теорії не було одностайності в розумінні сутності прибутку. Так, в *А. Сміта* була суперечлива думка щодо природи прибутку. Розвиваючи теорію трудової вартості, він приходив до висновку, що прибуток підприємця є результатом суспільної праці. Коли ж він підходив до вартості не з боку виробництва, а обміну, і розглядав її як суму доходів від кожного фактора виробництва, то прибуток розумівся як дохід на капітал (засоби виробництва). *Д. Рікардо*¹ був переконаний у тому, що прибуток створюється наймаючою працею і привласнюється підприємцем після вирахування платні робітникам. *Ж.-Б. Сей* розвинув смітганський погляд на прибуток як дохід на капітал у власній теорії трьох факторів виробництва і, відповідно, трьох джерел доходів. Він уточнив, що прибуток поділяється на процент, який стає доходом на капітал, та підприємницький дохід як винагороду за «талант, діяльність, дух порядку та керівництво». Цей підхід став відправним для розвитку світової економічної думки з цього питання.

Утім, виключенням із загального напрямку осмислення прибутку як економічної категорії, стало вчення *К. Маркса*, яким той логічно довершив рікардіанське трактування прибутку, стверджуючи, що джерелом прибутку є чужа наймана праця і його хитро й легітимно привласнює *кожен* капіталіст як експлуататор. Мовляв, одну частину робочого дня найманець працює на себе (необхідна праця), а другу — безплатно на капіталіста (додаткова праця).

Реалістичні погляди на сутність і джерело прибутку розвинули інші відомі дослідники. Так, *Дж.С. Мілль*² і *Н. Сеніор*³ аналізували прибуток як винагороду підприємцю за утримання від споживання, за його бережливість. Такі відомі теоретики підприємництва, як *Р. Кантільон*⁴, *Фр. Найт*⁵, *А. Маршалл* і *Й. Шумпетер*, обґрунтовували походження прибутку як винагороди підприємцю за його суспільно важливі функції: особисту ініціативу, інвестиційний ризик, управлінський талант, новаторство.

Отже, неупереджений і виважений підхід до розуміння сутності прибутку як економічної категорії дає підстави стверджувати таке: **прибуток** — це винагорода підприємцю за те, що він зумів реалізувати на практиці свій підприємницький хист, тобто визначився щодо виду економічної діяльності, придбав необхідні для цього виробничі ресурси й організував їх господарське використання, взяв на себе відповідальність і ризик за ефективне ведення свого бізнесу (ефективне використання факторів виробництва). Лаконічно кажучи, прибуток — це дохід (процент) на капітал.

Оскільки, як ми раніше з'ясували, існує два підходи до виміру витрат підприємства (економічного та бухгалтерського), то відповідно виділяються два підходи і до аналізу прибутку (*рис. 9.1*).

¹ Рікардо Давід (1772-1823) — видатний англійський економіст, представник класичної політичної економії.

² Мілль Джон Стюарт (1806-1873) — англійський економіст, чільний представник класичної школи

³ Сеніор Нассау Вільям (1790-1864) — англійський економіст, один із останніх представників класичної школи.

⁴ Кантільон Річард (1680-1734) — англійський економіст, банкір, демограф.

⁵ Найт Френк (1885-1972) — американський економіст.



Рис. 9.1. Структура валового доходу фірми

Економічний прибуток — це різниця між валовим доходом та економічними витратами фірми (зовнішніми й внутрішніми).

З економічним прибутком нерозривно пов'язане поняття нормального прибутку.

Нормальний прибуток — це мінімальна плата за підприємницьку діяльність, або винагорода підприємцю, яка утримує його саме в цьому виді діяльності, відвертає його від іншої підприємницької діяльності чи виходу з неї взагалі.

Для того, аби бути заінтересованим у власному бізнесі, підприємець має отримати від нього щонайменше стільки ж, скільки він міг би отримати і без нього. Інакше просто немає сенсу в підприємстві і, мабуть, ліпше зайнятися чимось звичним для пересічних людей. Оскільки нормальний прибуток лише компенсує неоплачені внутрішні витрати фірми, постільки він відноситься до її внутрішніх витрат. Економісти, по суті, не вважають його прибутком. Цей вид прибутку, зауважимо, включається до витрат при визначенні розміру саме економічного прибутку.

Таким чином, економічний прибуток — це надлишок над нормальним прибутком як додатковий дохід підприємця, отримуваний за його ініціативу, ризик, новаторство, іншими словами, за прийняття ефективних рішень в умовах непевності ринкового середовища, або неможливості передбачити всі його зміни (наприклад, зміни споживчого попиту, виробничих витрат, появу і масштаби кризових явищ в економіці тощо).

Заінтересованість в отриманні економічного (надлишкового) прибутку спонукає підприємців спрямовувати свої капітали у найбільш вигідні сфери діяльності, що сприяє розширенню, природно, кола виробників того чи іншого товару, наслідком чого стає перевищення ринковою пропозицією попиту й зниження ринкових цін. Зниження ринкової ціни, в свою чергу, призводить до зменшення економічного прибутку, а відтак і до відпливу капіталів у більш прибуткові сфери бізнесу. Тоді звуження кола виробників, що настає у попередній сфері, скорочує товарну пропозицію, підвищує ринкову ціну та знову відкриває можливості отримувати економічний прибуток.

Такі коливання економічного прибутку слугують тим економічним механізмом, який забезпечує повніше задоволення суспільних потреб і водночас підвищення ефективності господарювання, впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Звісно, якщо отримування економічного прибутку у певних видах діяльності стає тривалим, то це свідчить про наявність перешкод для ефективного переливу капіталу й конкуренції на певному ринку. Іншими словами, досить тривале отримання економічного прибутку характерне для монополістичних ринків.

Проте в практичній діяльності підприємці послуговуються не економічним поняттям прибутку, а бухгалтерським.

Бухгалтерський прибуток — це різниця між валовим доходом та бухгалтерськими (зовнішніми) витратами, або, іншими словами, приріст власного капіталу фірми за певний період її діяльності.

Бухгалтерський прибуток має дві основні форми:

- **загальний, або балансовий, прибуток** — це весь прибуток фірми;
- **чистий прибуток** — це прибуток, який залишається у розпорядженні фірми після сплати податків і використовується зазвичай для створення фонду виплат власникам компанії (дивідендів, процентів), поповнення резервного і статутного фондів, здійснення інвестицій тощо.

Таким чином, у структурі прибутку, що дістається особисто підприємцю-власнику фірми, можна виділити дві основні частини:

1) **процент** як дохід на вкладений капітал, котрий дістається підприємцю як власнику капіталу (фірми). Діючий підприємець отримує процент, або дохід на вкладений у бізнес капітал, незалежно від того, користується він, наприклад, банківською позикою чи ні. Зауважимо і те, що сучасна економічна теорія розглядає процент ширше — як ціну капіталу (або, що те саме, як дохід на капітал), незалежно від того, хто його отримує: власник швейної фірми чи банкір;

2) **підприємницький дохід** як винагорода підприємцю за його особистісні заслуги (якості) в організації і здійсненні підприємницького проекту. Він складається, щонайменше з двох елементів: 1) нормального прибутку та 2) економічного (чистого) прибутку.

Окрім того, підприємницький дохід, залежно від обставин, може включати в себе заробітну плату підприємця (якщо він безпосередньо працює на своїй фірмі чи керує її поточними справами), ренту (якщо він відвів під свій бізнес, наприклад, власну земельну ділянку), монопольний прибуток.

Кількісно підприємницький дохід визначається як залишок після відрахування із валового прибутку фірми проценту, податків та інших обов'язкових платежів державі.

Основні функції прибутку як економічної категорії у ринковій системі:

- слугує основним джерелом фінансових ресурсів у бізнесі;
- стимулює зниження витрат виробництва, впровадження технічних удосконалень та інновацій;
- розподіляє ресурси за критерієм ефективності їх використання.

Основні шляхи максимізації прибутку фірми:

- збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції;
- скорочення витрат на одиницю продукції шляхом підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності (зниження технологічних затрат, оптимізація структури фірми);
- завоювання і використання конкурентних переваг на товарному ринку (моделі недосконалої конкуренції).

Зауважимо, що спонукати підприємство знижувати витрати виробництва реально здатен лише ринок із високим ступенем конкуренції. За умов же монополізації ринку, або недосконалої конкуренції, яка сьогодні є панівним типом ринкової конкуренції в економічно розвинених країнах, фірми мають змогу тією чи іншою мірою маніпулювати ринковою ціною заради отримання надприбутку, або монопольного прибутку. За умов же перехідної й особливо пострадянської економіки, коли ринкові відносини і демократичні традиції суспільно-політичного життя ще тільки формуються, коли добробут підприємств вирішальною мірою визначається корисливими зв'язками з можновладцями, звичайно серед підприємців знаходяться хижакі, ладні отримувати надприбутки будь-яким способом. Вони користуються усякою нагодою максимізувати прибуток

шляхом обману покупців, найманих працівників і навіть держави. Шалений прибуток діє на бізнесменів-хижаків як наркотик: за норми прибутку¹ в 50%, писав К. Маркс, вони готові зламати собі голову, за 100% — попихають усі людські закони, а за 300% уже немає такого злочину, на який би вони не пішли навіть під страхом шибениці.

9.6. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ ТА ЇЇ ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ

Абсолютна величина прибутку характеризує лише кінцевий фінансовий результат діяльності фірми, або засвідчує відсутність у неї збитку. Проте сама по собі величина прибутку, навіть якщо й вона дуже велика, не показує ступінь, або міру, ефективності діяльності фірми, реалізації її ресурсного потенціалу. Це очевидно, адже один і той же обсяг прибутку можуть мати зовсім різні фірми, з різним рівнем господарювання.

Підприємець заінтересований не тільки в отриманні прибутку, але й у тому, щоб інвестований ним у бізнес капітал якомога швидше окупив себе, тобто повернувся до нього у грошовому виразі разом із прибутком. Ось цей бік діяльності фірми — швидкість окупності вкладеного капіталу або витрат на виробництво і реалізацію товарів — характеризує поняття економічної ефективності фірми (бізнесу).

Найбільш узагальнюючим показником економічної ефективності фірми є рентабельність (прибутковість).

Рентабельність (від нім. *rentabel* — доходний, прибутковий) — це відношення прибутку до вкладеного капіталу або витрат фірми, завдяки яким отримано цей прибуток. Розрахований таким чином коефіцієнт (число) рентабельності має назву норми, або рівня, рентабельності (прибутку). **Норма рентабельності** показує ступінь (міру) вигідності (прибутковості) діяльності фірми.

У господарській практиці існує чимало показників рентабельності.

Основні показники рентабельності:

- норма прибутку у витратах;
- норма прибутку у ціні;
- норма прибутку у капіталі.

Норма прибутку у витратах — це відношення прибутку з одиниці продукції до витрат на одиницю продукції.

$$\text{Норма прибутку у витратах} = \frac{\text{Прибуток (од. прод.)}}{\text{Витрати (од. прод.)}} \times 100\%.$$

Норма прибутку у витратах застосовується до окремих видів продукції і дає змогу визначити ступінь (міру) вигідності (прибутковості) виробництва й реалізації кожного з них. Якщо, приміром, норма рентабельності виробництва і реалізації шкільного глобуса становить 3%, а підручників з математики — 8%, то фірма більшою мірою заінтересована у виготовленні саме підручника.

Норма прибутку як частка прибутку у ціні — це відношення прибутку з одиниці продукції до ціни одиниці продукції.

¹ Поняття норми прибутку розглядається в наступному підрозділі нашого посібника.

$$\text{Норма прибутку у ціні} = \frac{\text{Прибуток (од. прод.)}}{\text{Ціна (од. прод.)}} \times 100\%.$$

Норма прибутку у ціні також застосовується до окремих видів продукції, даючи змогу прослідкувати зміну рентабельності одного й того ж виду продукції в міру збільшення його виробництва. Розширення випуску продукту, у відповідності із законом спадної продуктивності (ефективності), призводить до скорочення питомих витрат і відповідного збільшення прибутку, що власне й показує норма прибутку у ціні.

Норма прибутку у капіталі — це відношення загального прибутку до загального капіталу, вкладеного у певний вид бізнесу.

$$\text{Норма прибутку у капіталі} = \frac{\text{Загальний прибуток}}{\text{Капітал, вкладений у бізнес}} \times 100\%.$$

Норма прибутку у капіталі, або загальна рентабельність, показує, ступінь (міру) доходності капіталу, вкладеного в певний вид підприємницької діяльності. При цьому капітал, вкладений у бізнес, зазвичай визначають за сумою основного та оборотного виробничого капіталу (активів). Саме показник загальної рентабельності дає інформацію про те, яка з порівнюваних між собою фірм працює ефективніше. То ж на практиці цей показник слугує «барометром» ефективності вкладень капіталу (інвестицій) і вказує напрямки міграції капіталу в пошуку більш високої норми прибутку.

Ефективність виробничої діяльності фірми також оцінюється за багатьма іншими показниками, які враховують її галузеву специфіку, характер виробничо-господарської діяльності тощо. Для цієї мети, як правило, використовують дві групи показників:

- 1) показники, що характеризують продуктивність (віддачу) використаних факторів (ресурсів) виробництва;
- 2) показники, що відображають міру витрат основних ресурсів на одиницю продукції.

Зауважимо, що розрахунок цих показників ґрунтується на співвідношенні величин, виражених в *однорідних одиницях* (вартісних або кількісних).

Основні показники ефективності (продуктивності) виробничої діяльності фірми:

$$\text{Капіталовіддача} = \frac{\text{Обсяг виготовленої продукції}}{\text{Вартість основного виробничого капіталу}}.$$

Капіталовіддача¹ характеризує ступінь продуктивності (віддачі) основних виробничих засобів, тобто показує скільки продукції випускається на одиницю вартості цих засобів.

$$\text{Капіталомісткість} = \frac{\text{Вартість основного виробничого капіталу}}{\text{Обсяг виготовленої продукції}}.$$

Капіталомісткість є оберненим показником до капіталовіддачі і характеризує витрати основних засобів у розрахунку на одиницю вартості продукції.

¹ У вітчизняній господарській практиці термін «капіталовіддача» ще нерідко замінюють віджилим поняттям «фондовіддача». Ця інерція мислення перейшла від колишньої централізовано-планової (командної) економіки, яка унеможливила використання засобів праці як капіталу.

Візьмемо умовний приклад. Одне підприємство випускає за рік продукції на суму 20 млн. грн., при цьому середньорічна вартість його основного виробничого капіталу становить 5 млн. грн. Друге підприємство виробляє продукції на 40 млн. грн., маючи основний капітал у 20 млн. грн. Провівши відповідні розрахунки побачимо, що перше підприємство ефективніше використовує свій основний капітал: *капіталомісткість* у нього нижча — 0,25 грн. (5:20), у другого — 0,5 грн. (20:40); *капіталовіддача* відповідно 4 грн. (20:5) та 2 грн. (40:20). Випуск продукції в розрахунку на одиницю основного капіталу на першому підприємстві удвічі перевищує цей показник на другому.

$$\text{Матеріаломісткість} = \frac{\text{Вартість поточних матеріальних витрат}}{\text{Обсяг виготовленої продукції}}$$

Матеріаломісткість характеризує вартість поточних матеріальних витрат на одиницю виготовленої продукції.

$$\text{Матеріаловіддача} = \frac{\text{Обсяг виготовленої продукції}}{\text{Вартість поточних матеріальних витрат}}$$

Матеріаловіддача, як обернений показник до матеріаломісткості, показує, скільки в середньому виготовлено продукції на одиницю витрат матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії тощо).

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{Обсяг продукції}}{\text{Витрати живої праці}}$$

Продуктивність праці характеризує випуск продукції на одного зайнятого працівника або одиницю робочого часу (відпрацьовану людино-годину, людино-день).

$$\text{Трудомісткість} = \frac{\text{Витрати живої праці}}{\text{Обсяг продукції}}$$

Трудомісткість, як обернений показник до продуктивності праці, дає змогу визначити, скільки робочого часу потрібно для виготовлення одиниці продукції, а також оцінити динаміку цього співвідношення (зміну за певний період, наприклад, рік чи кілька років).

Як бачимо, усі показники економічної ефективності фірми характеризують не просто досягнуті нею результати, а дають важливу інформацію для поліпшення управління її діяльністю, удосконалення організації праці і виробництва, підвищення технічного рівня виробництва і матеріальної заінтересованості працівників, врахування потреб споживачів тощо.

Важливим показником економічної ефективності діяльності публічної (відкритої) акціонерної компанії є **ринкова (біржова) вартість її акцій**. Вартість акцій на ринку постійно змінюється під впливом попиту на них та їхньої пропозиції, відхиляючись від вартості реального (фізичного) капіталу компанії у той чи інший бік. Коливання ринкової вартості акцій можуть мати різні наслідки для компанії. Якщо компанія перебуває у скрутному фінансовому становищі, то ринкова вартість її акцій падає і сама компанія (права власності на неї) може бути придбана за порівняно невелику ціну, значно меншу за вартість її реального капіталу. У цьому випадку найбільш «полохливими» стають дрібні (міноритарні) акціонери, які, не маючи змоги впливати на рішення зборів акціо-

нерів, можуть «голосувати ногами». Звісно, масова втеча акціонерів негативно позначається на репутації компанії і може перетворити останню в легку здобич для конкурентів. Ось чому публічні акціонерні компанії заінтересовані у підвищенні ринкової вартості своїх акцій.

Ринкова вартість акцій значною мірою залежить від розміру отримуваного компанією прибутку та від того, як він наразі розподіляється. Що більші прибутки має компанія, то більша вартість її акцій. Після того, як сплачено податки, чистий прибуток розподіляється у дивідендний, інвестиційний і резервний фонди. Що більші і стабільніші виплати дивідендів, то, за інших рівних умов, вище цінуються на ринку акції компанії. Ця обставина зобов'язує основних акціонерів і вище керівництво компанії шукати оптимальний варіант розподілу прибутку: по-перше, щоб виплата дивідендів відповідала інтересам усіх своїх акціонерів і, по-друге, щоб сама компанія отримувала достатні для її розвитку інвестиції. Таким чином, через ринкову (біржову) ціну акцій суспільство в особі наявних і потенційних інвесторів оцінює економічну ефективність діяльності акціонерної компанії та змушує її власників і керівників постійно дбати про її підвищення.

Конкретними показниками ефективності акціонерної компанії, а значить і привабливості її акцій для інвесторів, слугують, зокрема, такі:

– *прибуток, що припадає на одну акцію* (відношення різниці між чистим прибутком та дивідендами, виплаченими по привілейованих акціях, до загальної кількості звичайних акцій в обігу);

– *частка виплачуваних дивідендів* (відношення дивіденду, що припадає на одну акцію, до чистого прибутку на одну акцію). Цей показник не повинен перевищувати одиниці.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Капітал. Стартовий капітал. Статутний капітал. Власний капітал підприємства. Залучений капітал. Матеріальні активи. Нематеріальні активи. Фінансові активи. Виробничий капітал. Невиробничий капітал. Кругообіг капіталу. Оборот капіталу. Основний капітал. Оборотний капітал. Фізичний знос капіталу. Моральний знос капіталу. Норма амортизації. Фонди обігу. Обігові засоби. Витрати виробництва. Зовнішні витрати. Внутрішні витрати. Бухгалтерські витрати. Економічні витрати. Постійні витрати. Змінні витрати. Середні витрати. Граничні витрати. Короточасні і довгочасні витрати. Закон спадної граничної продуктивності. Ефект масштабу. Трансакційні витрати. Дохід підприємства. Прибуток підприємства. Середній дохід. Граничний дохід. процент. Підприємницький дохід. Економічний прибуток. Нормальний прибуток. Бухгалтерський прибуток. Чистий прибуток. Рентабельність.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Дайте теоретичне обґрунтування капіталу, посилаючись на відомі теорії науковців.

2. Розмежуйте власні та позичкові джерела капіталу (інвестицій), наводячи при цьому власні приклади.
3. Проведіть порівняльний аналіз переваг і недоліків емісії фірмою акцій та облігацій.
4. Охарактеризуйте форми капіталу підприємства за натурально-речовим змістом.
5. Розкрийте зміст стадій кругообігу виробничого капіталу.
6. Яке економічне значення має розмежування виробничого капіталу на основний і оборотний?
7. Як впливає на підприємницьку мотивацію факт морального старіння капіталу?
8. Обґрунтуйте визначення норми амортизації.
9. У чому полягає економічна сутність витрат виробництва? Яке значення має розрізнення понять виробничих витрат та затрат?
10. Розкрийте зміст понять зовнішніх і внутрішніх витрат виробництва.
11. В чому полягає принципова відмінність економічного та бухгалтерського понять витрат виробництва?
12. Для чого виокремлюють постійні та змінні витрати виробництва?
13. Що показують середні та граничні витрати виробництва? Спробуйте відтворити це графічно.
14. Поясніть дію закону спадної граничної продуктивності (ефективності).
15. Яке значення має ефект масштабу?
16. Розкрийте сутність трансакційних витрат та поясніть, яким чином фірми вдаються до їх мінімізації.
17. У чому полягає відмінність понять доходу та прибутку фірми?
18. Яким чином визначаються межі прибуткової діяльності фірми?
19. Що спільного та особливого у трактування прибутку різними теоретиками економічної науки?
20. Який зв'язок існує між економічним та нормальним прибутком?
21. Який прибуток кількісно більший — економічний чи бухгалтерський? Дайте пояснення.
22. Як утворюється підприємницький дохід та які його складові?
23. Розкрийте економічну роль (функції) прибутку в ринковій системі.
24. Наведіть приклади, що ілюструють основні шляхи максимізації прибутку фірми.
25. Чому величини отриманого прибутку замало для оцінки рівня ефективності діяльності фірми?
26. Назвіть та розкрийте зміст основних показників прибутковості фірми (бізнесу).
27. Яке значення має біржова оцінка акцій підприємницької корпорації?
28. Які особливості має ведення бізнесу в економіці України з огляду на проблеми формування капіталу, витрат і прибутку?

РИНОК ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА

Якщо ми правильно оцінимо речі: що в них належить тільки природі, а що — праці, ми з'ясуємо, що дев'яносто дев'ять із ста цілком припадає на частку праці.

Джон Локк

Штудящий достоїн нагороди своєї.

Новий Завіт

10.1. СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ

Важливим економічним ресурсом в умовах розвинутого, або підприємницького, товарного виробництва є наймана робоча сила (праця). **Система найму робочої сили** — це специфічна форма функціонування ринку праці як одного із головних у структурі ринку. Специфіка системи найму праці, або ринку праці, визначена самим об'єктом купівлі-продажу, яким є робоча сила.

Робоча сила — особливий економічний ресурс, який:

- кількісно та якісно суто індивідуальний (особистісний), адже його носіям властива низка психофізіологічних, соціальних, культурних, релігійних, політичних та інших людських рис, котрі істотно позначаються на їхніх інтересах та мотивації;
- на відмінну від уречевленого товару, при купівлі не відчужується від свого власника, а роботодавець отримує лише право тимчасового користування цим ресурсом;
- суспільною формою його оцінки виступає заробітна плата, яка є не просто різновидом ресурсної ціни, а й ціною (показником) життєвого рівня працівника і його сім'ї, виразником соціального престижу, людської гідності взагалі;
- оплачується по завершенні процесу його використання (виконаної упродовж певного терміну роботи), а це означає, що найманий працівник, по суті, кредитує свого роботодавця;
- відтворюється в процесі задоволення особистих потреб свого власника та членів його сім'ї;
- потребує правової регламентації щодо умов праці та її оплати у формі нормативно-законодавчих актів держави, укладання трудових договорів (контрактів) тощо.

Невіддільність робочої сили як економічного ресурсу від особистості людини в умовах сучасної цивілізації, розвинутої демократії і правової держави зумовлює необхідність відповідної регламентації соціально-трудова відносин, дотримання суб'єктами цих відносин певних правил взаємодії і встановлених державою соціальних гарантій. Ефективність ринку праці в сучасному суспільстві регулюється не лише стихійними ринковими силами, але й, що важливо, значною мірою суспільними інституціями. Тому, крім продавців і покупців, якими є наймані працівники і роботодавці, суб'єктами сучасного ринку праці є також держава, профспілки й об'єднання підприємців.

У найбільш загальному визначенні **риннок праці** — це сукупність економічних відносин з приводу найму і використання робочої сили.

Механізм ринку праці представляє собою взаємодію попиту на робочу силу, її пропозиції та ціни — заробітної плати. Цей механізм тим ефективніший, чим більшою є конкуренція як із боку продавців робочої сили, так із боку її покупців.

Попит на робочу силу — це кількість праці, якої потребують роботодавці за певного рівня ціни цього економічного ресурсу. Величина попиту на працю, як і на будь-який інший товар, об'єктивно регулюється законом попиту, згідно з яким підвищення ставок заробітної плати спричиняє скорочення попиту на працю, а їх зниження — навпаки, підвищення попиту.

Попит на працю є: 1) похідним від попиту на товари й послуги, для виготовлення яких потрібно наймати робочу силу; 2) залежить від продуктивності кожного найнятого фірмою працівника. Зарплата найманого працівника не може бути вищою за ринкову ціну вироблюваної ним продукції, або отримуваний фірмою за його участь граничний дохід. Тому фірмі економічно вигідно наймати додаткових працівників лише до певної межі, а саме — допоки платня останнього з найнятих на роботу не зрівняється із тим доходом, який принесе фірмі його робота.

Окрім рівня заробітної плати, **на величину попиту на працю впливають**, зокрема, такі фактори:

- конкуренція з боку роботодавців, яка залежить від їхньої чисельності та економічного стану їхніх підприємств. За умов чистої конкуренції, коли на ринку праці є багато фірм, що потребують робочої сили, і багато шукачів роботи однакової кваліфікації, коли цей ринок не зазнає жодного зовнішнього тиску (з боку держави, профспілок, проблем із житлом тощо), роботодавці змушені підвищувати ставки оплати праці, аби тільки заохотити нових працівників на перехід до них із альтернативних місць працевлаштування. Однак сучасний ринок праці не є досконало конкурентним. На ньому превалюють монополістичні процеси. За умов *моносонії* — типу ринкової ситуації, за якої покупець є монополістом — роботодавець має змогу диктувати розмір платні в залежності від кількості охочих у нього працювати. Задля максимізації свого прибутку, моносоніст прагне найняти меншу кількість працівників за меншої ставки зарплати, аніж за умов конкуренції. Наймані працівники отримують у нього платню, меншу за вартість їх граничного продукту (створеного ними додаткового доходу). За умов олігополії роботодавці зазвичай діють спільно, як такий собі моносоніст;

- можливості певної взаємозамінності живої праці та капіталу (машин, устаткування) в залежності від рівня їхньої ринкової вартості. Так, відносна дешевизна робочої сили стає гальмом на шляху впровадження нових машин і технологій, тоді як висока вартість праці спонукає роботодавців до модернізації виробництва;

- продуктивність праці та ринкова ціна товару. Ціна продукції на ринку лімітує попит фірми на працю, а продуктивність (віддача) праці, зі свого боку, визначає рівень її оплати (ціни) і відповідно величину попиту. Що вища продуктивність праці, то вищий попит на неї;

- нестабільність економічного розвитку країни і світу. Так, за умов економічного спаду і депресії попит на працю повсюдно, звичайно, скорочується, а з настанням поживлення й піднесення економіки — збільшується;

- суб'єктивні характеристики зайнятих працівників: їхня відданість, лояльність, родинні й дружні зв'язки, особисті симпатії тощо.

Пропозиція робочої сили — це кількість праці, котра пропонується за певного рівня ціни даного ресурсу. Величина пропозиції праці також об'єктивно регулюється ринком — законом пропозиції, згідно з яким обсяг пропозиції праці прямо залежить від

рівня її оплати: що вища оплата праці, то більше бажаючих працевлаштуватися, і навпаки.

Однак, дія ринкового закону пропозиції щодо праці не є безумовною. Це пов'язано із тим, що економічно активна людина потребує не тільки матеріальних благ, а й вільного часу для особистісного розвитку, перебування у лоні сім'ї. Тому у її поведінці на ринку праці проявляються два взаємовиключних ефекти: ефект доходу та ефект заміщення.

Ефект доходу — це ослаблення мотивації до отримання додаткового заробітку в міру зростання реального доходу працівника, його готовність віддати перевагу вільному часу, або дозвіллю.

Ефект заміщення — це, навпаки, посилення мотивації працівника до збільшення пропозиції праці в міру збільшення його заробітку, готовність пожертвувати власним вільним часом заради отримання додаткового доходу.

Зауважимо: в обох випадках, роблячи свій вибір, працівник зважає на альтернативну вартість, або ціну, власного вільного часу. Якщо вільний час для нього у даний момент є більш цінним, аніж додатковий заробіток, то він робить вибір на користь особистим справам. Коли ж матеріальний добробут сім'ї стає справою більш важливою, тоді доводиться заради роботи жертвувати вільним часом.

Окрім рівня ціни праці, **на величину пропозиції праці впливають**, зокрема, такі фактори:

- чисельність населення, його вікова й статевая структура, стан здоров'я, демографічні зміни;
- наявний рівень освіти і фахової підготовки, практичний досвід;
- соціальні умови (рівень життя, сімейні обставини тощо);
- умови праці;
- престижність певного виду праці, традиції, культура, релігія тощо.

На ринку праці під впливом конкурентних сил попит і пропозиція праці врівноважуються через певний рівень ціни — заробітної плати. Це означає, що за рівноважного рівня заробітної плати (P_2) кількість пропонованої праці дорівнює величині попиту на неї (рис. 10.1).

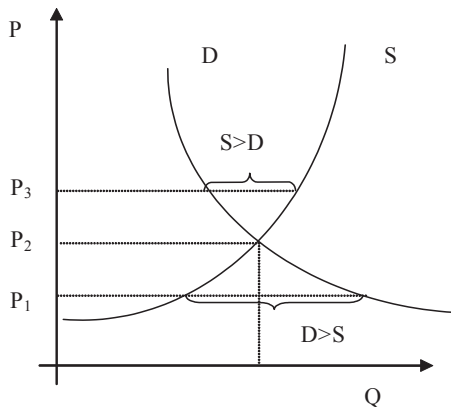


Рис. 10.1. Модель ринку праці

Підвищення заробітної плати до рівня P_3 веде до збільшення пропозиції праці і зменшення попиту на неї. Тоді виникає безробіття. Коли ж заробітна плата знижується до рівня P_1 , тоді пропозиція праці зменшується, а попит на неї відповідно зростає. У цьому випадку загострюється дефіцит праці як ресурсу.

Аналогічні рухи рівня заробітної плати спостерігаються на кожному із сегментів ринку праці, наприклад, на ринках праці металургів і водіїв трамваїв, інженерів і бухгалтерів, юристів і двірників. Ці постійні цінові рухи на різних ринках відбуваються з різною швидкістю і в різних напрямках. Таким чином вони лише відображають гру попиту та пропозиції. У довгочасному періоді диференціація заробітної плати призводить до такого перерозподілу робочої сили між різними видами господарської діяльності в країні, завдяки якому заробітна плата наближається до рівня, достатнього для забезпечення працею кожного виду діяльності.

За сучасних реалій на рівень заробітної плати, крім співвідношення попиту й пропозиції праці, впливають політика держави (встановлення гарантованого законом мінімуму заробітної плати) та поведінка профспілок і об'єднаних підприємців. Ці фактори значно модифікують конкуренцію на ринку праці, особливо еластичність попиту й пропозиції праці, унаслідок чого цей ринок характеризується як ринок з недосконалою конкуренцією. Відтак ціна праці є не лише індикатором цього ринку, який подає відповідні сигнали його суб'єктам, але й виконує соціально-захисну функцію щодо носія цього ресурсу.

Функції ціни праці (заробітної плати):

➤ *мотиваційна* — спонукає людину до певної діяльності під впливом внутрішньо-особистісних та зовнішніх факторів (механізм мотивації: людина усвідомлює свої потреби → вибирає найліпший для неї спосіб отримання певної винагороди → реалізує цей спосіб, себто працює → отримує винагороду → втамовує свої потреби);

➤ *відтворювальна* — величина заробітної плати має бути достатньою для забезпечення тривалої працездатності людини, добробуту сім'ї, професійного і культурно-освітнього росту;

➤ *стимулююча* — розмір заробітної плати має встановлюватися в залежності від досягнутих кожним результатів праці з тим, щоб заохочувати працівника до трудової активності, до максимальної віддачі, підвищення ефективності праці;

➤ *регулююча* — зміна ставок заробітної плати балансує попит і пропозицію робочої сили, урівноважує інтереси працівників і роботодавців.

Отож, зауважимо, значення ринку праці об'єктивно визначено самою роллю праці в житті суспільства, коли праця є найважливішим виробничим ресурсом, джерелом доходу та добробуту сімей. Значення ринку праці конкретизують його функції.

Основні функції ринку праці:

➤ *розподіляє трудові ресурси* між виробниками товарів і послуг;

➤ *стимулює ефективне використання робочої сили* роботодавцями та сумлінне ставлення найманих працівників до праці, зацікавлює їх у підвищенні кваліфікації, зміні професії;

➤ *реалізує економічну свободу людини*, відкриває можливості забезпечення нормального для неї рівня доходів та добробуту.

Ринок праці історично й логічно появився разом із ринковою системою економічних відносин як такою, адже він є одним із трьох її базових елементів (підсистем), поряд із ринком товарів і капіталів. Система найму існувала ще в древніх цивілізаціях. Але значного поширення вона набула лише тоді, коли виробництво й обмін товарів стали панівною формою організації суспільного господарства.

Історичні умови виникнення ринку праці:

- звільнення людей від особистої залежності (рабства й кріпацтва), тобто надання їм реального права розпоряджатися власною робочою силою;

- позбавлення людей можливостей ведення самостійного господарства та джерел доходу (шляхом обезземелення селянства та розорення дрібних товаровиробників під натиском зароджуваної промисловості), що змусило їх перетворитися у найманих робітників;

- здійснюване в цей же час стрімке нагромадження капіталу (грошового й виробничого), що супроводжувалося істотним розширенням попиту на працю як виробничий ресурс.

Такі системні трансформації суспільства, спричинені розвитком ринкових відносин, нестримною енергією приватного збагачення, вписані в історію теперішніх демократичних країн під назвою так званого *первісного нагромадження капіталу*. Цей період прийшовся у Західній Європі на кінець XV — початок XIX ст. Його описав, зокрема, видатний англійський гуманіст Томас Мор, який на початку XVI ст. з обуренням писав: «Вівці з'їдають людей!», бо саме заради вовни й пасовищ для овець селян зганяли з обжитих ними земель. Класик політичної економії А. Сміт у XVIII ст. першим назвав ті суспільні процеси первісним нагромадженням капіталу й передісторією ринкової економіки. Творець пролетарської політичної економії К. Маркс також відобразив їх як передісторію капіталістичного суспільства, з якої виростили основні його класи — капіталісти та наймані робітники. На прикладі Франції первісне нагромадження капіталу художньо змалював О. Бальзак, творчість якого характеризує його ще й як шанувальника економічної теорії.

У цьому зв'язку, варто ще раз наголосити на тому, що ринок праці, або система найму, — явище цілком об'єктивне, яке знаменує собою не лише рівень розвитку виробництва, домінування фірм, що потребують залучення найманої праці. Це явище, як зазначають психологи й соціологи, цілком відповідає природі більшості людей, їх психологічному складу, так само як і схильністю до підприємницької діяльності володіє зовсім незначна частка людей. Понад те, за сучасних умов виробництва й конкуренції, коли вирішального значення набувають інформаційні технології й нові знання, висококваліфікована праця цінується ринком як своєрідний людський капітал, вартість якого нерідко перевищує дохід власника фірми та президента держави.

10.2. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Пізнання економічної природи заробітної плати та факторів, що визначають її рівень, тривалий час викликало дискусії науковців. І це зрозуміло, адже, як ми вже з'ясували, йдеться про ціну надзвичайно специфічного економічного ресурсу — людської робочої сили, невіддільної від її носія, особистості. Робоча сила — це, власне кажучи, особлива властивість людини. Тому розбіжність у поглядах економістів-теоретиків з цього питання зумовлена не тільки їхніми різними ідейними платформами, але й тим, що, на відмінну від інших ринкових цін, по-перше, рівень заробітної плати реально залежить не лише від співвідношення попиту та пропозиції робочої сили і, по-друге, не лише заробітна плата як ціна сама по собі регулює виробництво (відтворення) цього специфічного товару.

Первісне трактування суті заробітної плати, як прийнято вважати, належить фундатору класичної економічної науки *В. Пеммі* (XVII ст.), на думку якого заробітна плата

є ціною праці, що визначається вартістю мінімального обсягу засобів існування найманого робітника та його сім'ї. Основоположник цієї науки *А. Сміт* вважав «звичайною» нормою заробітної плати ту суму, яка тяжіє до прожиткового (мінімального) рівня, тобто достатня для того, щоб робітник міг «працювати». Інші класики *Т. Мальтус* і *Д. Рікардо* також схилилися до тієї думки, що зарплата на рівні прожиткового мінімуму є «природною» ціною праці. При цьому, крім природної, вони вирізняли ще і ринкову ціну праці. Остання, вважали вони, коливається навколо природної ціни під демографічним тиском (природним приростом населення). Щодо фізичного обсягу прожиткового мінімуму, то він, на думку всіх англійських класиків, у кожній країні різний і визначається її історичними, культурними та національними особливостями.

Спираючись на класиків економічної науки, їхнє пояснення сутності заробітної плати вартістю прожиткового мінімуму робітників та їх сімей, німецький філософ і політик *Ф. Лассаль* у середині XIX ст. сформулював «залізний закон» заробітної плати. Згідно з ним, величина середньої заробітної плати постійно коливається навколо звичного для даної країни мінімуму життєвих засобів, тобто її рівень автоматично регулюється (самопідтримується) ринком. Так, підвищення заробітків призводить до зростання числа шлюбів і народжуваності дітей, потім до збільшення чисельності продавців робочої сили, внаслідок чого пропозиція на ринку праці перевищує попит, а відтак заробітки починають знижуватися. Падіння платні нижче мінімуму життєвих засобів, у свою чергу, зумовлює зниження добробуту робітничих сімей, скорочення народжуваності, збільшення смертності, а тому настає час, коли пропозиція праці на ринку зменшується і не покриває попиту, що спричиняє підвищення заробітної плати.

Таке замкнуте коло коливань заробітної плати навколо своєї природної норми дійсно існувало в історії індустріально розвинених країн, принаймні до середини XIX ст., що, певна річ, і спонукало класиків таким чином трактувати суть цього поняття. Аналогії такої економіки зустрічаються і сьогодні — наприклад, у слаборозвинених країнах, де високий природний приріст населення чинить тиск на ринок праці.

Критикуючи трактування заробітної плати як ціни праці, *К. Маркс* висунув свою теорію заробітної плати, згідно з якою заробітна плата уявляється як перетворена, або замаскована, форма вартості і ціни саме робочої сили (а не праці) як товару. За його твердженням, праця робітників аж ніяк не може продаватися, оскільки вона є процесом використання (споживання) робочої сили і тому сама по собі вартості (ціни) не має. Робітник, каже він, насправді продає свою робочу силу, вартість якої визначається вартістю засобів його існування («необхідного продукту»), інакше кажучи, його платня визначена ще до того, як він почне працювати за наймом. Сама капіталістична система виробництва влаштована так, що, аби отримати заробітну плату, робітник мусить працювати довше, ніж потрібно для створення вартості, еквівалентної вартості його робочої сили, тобто він повинен ще й створювати додаткову вартість на користь капіталіста. Цей факт експлуатації найманої праці, за Марксом, маскується *а)* добровільним укладанням трудових угод, *б)* виплатою платні після виконання роботи, *в)* застосуванням різних форм і систем оплати праці. У цій теорії, безумовно, проявився класовий, або ідеологічно упереджений, підхід її автора.

Дж.С. Міль, який увійшов в історію економічної думки як завершувач традиції англійської класичної політекономії, піддав сумніву уявлення про об'єктивність усіх економічних законів та універсальність концепції трудової вартості. Він стверджував, що, на відмінну від виробництва, у сфері розподілу визначальними є людські суб'єктивні рішення, а тому капіталістичний устрій суспільства можна і потрібно реформувати.

Виходячи з цих міркувань, Дж.С. Мілл висунув теорію «фонду заробітної плати», згідно з якою заробітна плата представляється частиною оборотного капіталу, яку капіталісти авансують для придбання робочої сили. В дану епоху і в даній країні середній рівень заробітної плати визначається співвідношенням величини цього фонду та чисельності найманих робітників. Ця теорія тепер також видається хибною, адже вона, по-перше, припускає, ніби фонд оплати праці є величиною постійною, хоча насправді маса предметів споживання, що складає цей фонд, змінюється, оскільки залежить від стану виробництва, продуктивності суспільної праці; по-друге, нехтує можливостями збільшення фонду за допомогою кредиту. Утім, така оцінка буде справедливою лише стосовно сучасних високорозвинених країн, чого не скажеш про країни зі слаборозвинутою та перехідною економіками. Останнім ще необхідно докласти чималих зусиль, аби розвинути національне виробництво і, спираючись на нього, розширити виробництво предметів споживання. Це означає, що саме для них протягом певного часу існує таки свого роду фонд заробітної плати.

Сучасне теоретичне пояснення заробітної плати ґрунтується на теорії «трьох факторів виробництва» французького класика Ж.-Б. Сея (початок XIX ст.). Його теорія витлумачує заробітну плату як один із факторних доходів, а саме дохід, отримуваний працівниками відповідно до вкладеної у вартість товару праці. Таким чином заробітна плата представляється похідною від праці, так само, як джерелом прибутку і проценту виступає капітал, а ренти — земля (природні фактори виробництва).

Факторна теорія виробництва й розподілу доходів Сея, по суті, спрямувала економічну науку на поглиблений аналіз функціональних взаємозв'язків у виробничому процесі та обґрунтування принципів формування первинних доходів учасників цього процесу. В руслі неокласицизму заробітна плата досліджується як ціна праці, або дохід на фактор виробництва, причому з обов'язковим урахуванням змін граничного продукту праці.

Так, згідно з теорією граничної продуктивності праці американського неокласика Дж.Б. Кларка¹ верхня межа платні найманим працівникам визначається граничною продуктивністю їхньої праці, тобто вартістю граничного продукту праці. Граничний продукт праці — це додатковий дохід, отримуваний підприємцем (роботодавцем) від найму додаткового працівника. Підприємець заінтересований залучати додаткових працівників до тих пір, поки граничний продукт їхньої праці буде більшим або, у крайньому випадку, зрівняється з ціною праці. Простіше кажучи, власник фірми не може платити працівнику більше, ніж той йому приносить доходу. Тож, завдяки закону граничної продуктивності, який регулює функціональний, або факторний, розподіл доходів, наймані працівники отримують частку у вартості створеного продукту, співвідносну їхньому внеску у її створення.

Соціальну теорію заробітної плати висунув на початку XX ст. видатний український економіст М. Туган-Барановський². Згідно з нею, заробітна плата є часткою найманих працівників у суспільному продукті, яка відповідає їхньому внеску у його створення, а її величина залежить від продуктивності суспільної праці та соціальної сили найманих працівників (здатності згуртованою боротьбою відстоювати свої економічні інтереси). В розумінні англійця А. Маршала величина заробітної плати визначається вартістю насутих життєвих засобів, достатньою не лише для того, щоб найманий робітник «міг працювати», а й «міг жити», бути самодостатнім членом суспільства.

¹ Кларк Джон Бейтс (1847-1938) — американський економіст, засновник американської школи маржиналізму.

² Туган-Барановський Михайло Іванович (1865-1919) — український учений-економіст світового рівня, громадський діяч.

Як бачимо, теоретичні розвідки західних неокласиків і М. Тугана-Барановського у визначенні сутності заробітної плати здолали обмеженість класичної концепції трудової вартості (пояснення вартості усіх товарів, і робочої сили зокрема, витратами на їх виробництво) та заклали підґрунтя для розуміння тих глибоких змін, що відбуваються у структурі сучасного ринку праці. Так, лише з позицій теорії граничної продуктивності праці можна зрозуміти, чому взагалі існує диференціація рівнів оплати праці і чому вона є такою істотною, якщо порівнювати, скажімо, платню програмістів чи управлінців та звичайних робітників (чорноробів), чому так дорого цінуються картини видатних художників або контракти зі спортсменами, імена яких у всіх на слуху.

Необхідність прямого втручання держави у регулювання рівня й динаміки заробітної плати обґрунтував *Дж.М. Кейнс*. Загальною тенденцією зміни товарних цін у довготривалому періоді є їх підвищення, зумовлене, на його думку, значною мірою зростанням номінальної (грошової) заробітної плати, яке не завжди узгоджується з темпами зростання ефективності виробництва. Виходячи з цієї обставини, Кейнс обґрунтував необхідність політики жорсткої заробітної плати, яку має здійснювати уряд засобами грошово-кредитного регулювання, добиваючись зниження реальної заробітної плати в результаті підвищення цін (інфляції), що, в свою чергу, призведе до збільшення зайнятості (зменшення безробіття).

У сучасній економічній теорії **заробітна плата** трактується як грошова винагорода власника робочої сили, або ціна праці, що враховує, з одного боку, вартість робочої сили (витрати на її відтворення) через регулюючий вплив соціально-економічної політики держави (нижня межа), а з другого, — граничну продуктивність праці, себто отримуваний фірмою додатковий дохід від послуг працівника (верхня межа). На практиці ж ціна праці зазвичай сприймається кожним роботодавцем як необхідний елемент виробничих витрат, що потребує режиму жорсткої економії, а кожним найманим працівником — як винагорода за його трудові послуги (працю).

Важливо зауважити також, що в сучасному демократичному суспільстві повна вартість робочої сили не обмежується лише виплатою грошової заробітної плати, а необхідно включає також витрати роботодавців на належне щодо безпеки життя і здоров'я людини утримання робочих місць та фінансування програм приватного соціального страхування. Так, пенсійним забезпеченням із приватних фондів західних компаній охоплено майже 90% працівників компаній з чисельністю персоналу понад 100 чоловік. Серед інших приватних соціальних програм, котрі лишень доповнюють систему обов'язкового державного соціального страхування, поширення набули програми надання різної медичної допомоги (відпусток у зв'язку з хворобою, вагітністю та пологами, компенсування витрат на лікування тощо), страхування життя, підвищення кваліфікації, безоплатного харчування в робітничих їдальнях, організованого відпочинку тощо.

10.3. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ТА СИСТЕМИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

За способами визначення розмірів оплати праці розрізняють дві основні **форми заробітної плати** — погодинну та відрядну.

Погодинна заробітна плата — це плата за кількість відпрацьованого робочого часу (годин).

Погодинна заробітна плата нараховується згідно з укладеною трудовою угодою, зокрема, з обумовленою у ній погодинною (місячною) ставкою оплати праці. Остання ви-

значається попитом і пропозицією на ринку праці і в цьому сенсі відображає ринкову рівновагу. Розмір погодинної заробітної плати обчислюється як добуток погодинної ставки на кількість відпрацьованих годин.

Відрядна, або поштучна, заробітна плата — це плата за обсяг виконаної роботи (виробленої продукції належної якості, наданих послуг).

Відрядна форма заробітної плати є похідною від погодинної форми. Її розмір визначається як добуток кількості виготовленої продукції на розцінку за одиницю продукції. Поштучну розцінку можна визначити, розділивши погодинну (чи денну) ставку заробітної плати на норму виробітку за годину (день).

Припустимо, погодинна ставка оплати праці в країні становить 10 грн. і норма виробітку, визначена для робітників на певному підприємстві, складає 10 деталей за годину. У такому випадку поштучна розцінка дорівнює 1 грн. (10:10). Отож, якщо робітник за день виготовить 106 деталей, то його денний зарібок становитиме 106 грн. (106×1).

Вибір тієї чи іншої форми заробітної плати у кожному конкретному випадку визначається специфікою роботи. Так, *відрядна оплата праці* найбільш доцільна там, де є можливість виміряти індивідуальну працю робітника та встановити таким чином норму виробітку й відповідну їй розцінку. Така форма оплати праці спонукає робітника до більш продуктивної праці, адже його дохід ставиться у пряму залежність від індивідуального виробітку. *Погодинна ж оплата праці* застосовується там, де працівники мають чітко дотримуватися встановленого розпорядку роботи, тобто виконувати певні функціональні обов'язки (наприклад, робота в офісах), забезпечувати заданий технологічний режим виробництва (конвеєрне та автоматизоване виробництво).

В історичному розвитку виробництва первісно переважала відрядна форма заробітної плати, нині ж майже 80% осіб найманої праці отримують погодинну заробітну плату. Це зумовлено істотними змінами у виробничому процесі, головним чином, його механізацією та автоматизацією, внаслідок яких людина витісняється з безпосереднього виробництва і водночас зростає її роль в управлінні та інженерно-технічному обслуговуванні виробництва.

Обидві форми оплати праці на практиці мають свої різновидності, які прийнято називати системами заробітної плати. **Системи заробітної плати** — це деталізовані способи оплати праці, які відображають конкретний взаємозв'язок організації та оплати праці, співвідношення праці і заробітної плати, залежність оплати праці від рівня складності роботи, кваліфікації працівника, його відповідальності тощо.

У перехідних економіках, принаймні пострадянських країн, поширеними є наступні системи заробітної плати (*табл. 10.1*).

Таблиця 10.1 Основні форми та системи заробітної плати

| Форми заробітної плати | | | | | |
|--------------------------|----------------------|----------------|----------------------|---------------------|---------|
| погодинна | | відрядна | | | |
| проста погодинна | погодинно-преміальна | пряма відрядна | відрядно-прогресивна | відрядно-преміальна | акордна |
| Системи заробітної плати | | | | | |

Погодинна форма оплати праці практикується у двох основних системах. **Проста погодинна система** визначається лише з урахуванням погодинної ставки та фактично

відпрацьованого часу. **Погодинно-преміальна система** передбачає також премію за досягнення тих чи інших показників (наприклад, за економію витрат, за ініціативність у вдосконаленні форм організації праці тощо).

Відрядна форма оплати праці має чотири основні системи. **Пряма відрядна система** означає платню за фактично виготовлену продукцію за незмінною поштучною розцінкою і незалежно від ступеню виконання норми виробітку. **Відрядно-прогресивна система** передбачає два рівні поштучних розцінок: звичайні (за виробіток у межах встановленої норми) та підвищені (за позанормований випуск продукції). **Відрядно-преміальна система**, окрім оплати за незмінною розцінкою, дає змогу одержати премію за досягнення певних показників у праці (наприклад, за економію сировини, матеріалів, пального, електроенергії, за догляд за обладнанням, за виконання графіку поставчань і запитів клієнтів тощо). **Акордна система** (від італ. *accordo* — угода, договір) — це оплата праці за угодою, якою визначена сума заробітку за певний обсяг, терміни та якість виконаної роботи (наприклад, за зведення якоїсь споруди, ремонт приміщення тощо). Для працівників, зайнятих у торгівлі, широко практикують оплату праці у відсотках від виручки (обсягу реалізації продукції).

Ринкова конкуренція змушує господарюючих суб'єктів вишукувати нові, більш гнучкі та ефективні системи оплати праці. В країнах з розвинутою ринковою економікою напрацьовано чимало таких систем і цей досвід є цінним для країн, які ще тільки розбудовують ринкову систему господарювання.

Аналіз найбільш відомих у світі систем заробітної плати показує їхні основні властивості. По-перше, у ці системи закладено принцип знаходження **оптимального співвідношення між основною та додатковою частинами винагороди найманого працівника**. Основна (базова) частина заробітку зазвичай не перевищує 70-80% всієї суми і виплачується пропорційно рівню кваліфікації працівника. Додаткова частина заробітку включає в себе різні доплати та премії (наприклад, доплати за понадурочну, нічну, шкідливу і складну роботу, бонуси¹ тощо).

По-друге, важливою рисою сучасних систем розрахунків з найманими працівниками є **індивідуалізація оплати праці**, сенс якої полягає у якомога більшому врахуванні особистого внеску працівника у досягнення різних трудових показників. Таким чином заробітна плата, передусім її преміальна частина, стає гнучкішою, заохочуючи найманого працівника бути дбайливим щодо, наприклад, якості праці, рівня виробітку, бережливого використання обладнання, підвищення власної компетентності, суміщення різних професій, прояву активності, відповідальності, відданості справам фірми, уміння ладити і співпрацювати з іншими людьми.

Необхідним інструментом для забезпечення раціональної диференціації заробітної плати з-поміж різних працівників підприємства (фірми) слугує тарифна система. **Тарифна система** — це сукупність нормативів, з допомогою яких диференціюється оплата праці різних категорій працівників в залежності від: складності виконуваної роботи, умов праці, інтенсивності та характеру праці, природно-кліматичних умов. Тарифікація праці (робіт і працівників) дає змогу не тільки комплексно оцінити наявні робочі місця, але й визначити відповідні вимоги до кожного працівника: до рівня його кваліфікації (фахової освіти та досвіду), стану здоров'я, рівня відповідальності за безпеку виробництва, виконання графіків поставок продукції тощо.

¹ **Бонус** (від лат. *bonus* — добрий, гарний) — 1) додаткова винагорода, премія; 2) знижка з ціни товару чи послуги, з орендної плати тощо.

Найбільш поширені у світі системи оплати праці, як правило, ґрунтуються на погодинній формі заробітної плати та поєднанні її з елементами відрядної форми. Наприклад, система Тейлора, встановлює 50-відсоткову доплату від погодинної ставки при досягненні робітником встановленого рівня продуктивності праці, зате встановлює низьку відрядну розцінку для роботи з продуктивністю вище встановленої.

Ринковою системою господарювання об'єктивно закладено суперечність у відносині між найманими працівниками та їхніми роботодавцями. Ця суперечність проявляється у тому, що наймані працівники як продавці свого виробничого ресурсу (праці) зацікавлені в отриманні максимального доходу, тоді як роботодавці як покупці праці зацікавлені в економії усіх виробничих витрат, адже їхні граничні витрати об'єктивно обмежуються ринковими цінами на товари й послуги. Тому, аби зацікавити найманих працівників у результатах діяльності всього підприємства, залучити їх до активної співпраці з його керівниками і власниками, в останні кілька десятиліть успішно застосовують різні системи участі працівників у прибутках та в акціонерному капіталі (власності) фірми.

Система участі у прибутках передбачає формування преміального фонду («робітничого фонду») шляхом відрахувань певної частки прибутку фірми. Далі за встановленими критеріями визначають персональні частки працівників у цьому фонді. Практикуються варіанти, коли: а) ці частки виплачуються як премії щорічно з отриманого фірмою прибутку; б) вони накопичуються у робітничих фондах і виплачуються разом із процентами, як правило, перед виходом працівника на пенсію. Поширенню системи участі у прибутках сприяє державна політика пільгового оподаткування доходів, що спрямовуються на ці цілі. Як показує практика, протягом двох років впровадження такої системи винагород найманих працівників призводить до підвищення продуктивності праці в середньому на 10-15%.

Система участі в акціонерному капіталі (власності на бізнес) передбачає можливість придбання працівниками фірми її акцій на пільгових умовах, а відтак і залучення їх до участі в управлінні справами корпорації, розподілі її прибутків. У даному випадку робітнича власність формується завдяки попереднім відрахуванням із заробітної плати та прибутків фірми у спеціальні робітничі фонди, керівництво якими покладається на ради, котрі представляють працівників та адміністрацію, або ж доручається банкам і страховим компаніям. В Англії та США, усі кошти підприємств, виділені на участь у таких фондах, звільняються від оподаткування. Крім того, американські компанії мають ще й право на отримання дешевого кредиту та пільгові інвестиції. У європейських країнах законодавство також закріплює ряд податкових пільг для систем участі, у тому числі і стосовно добровільних внесків у фонди самих працівників. У Франції, зокрема, законодавство заохочує безоплатне розповсюдження акцій серед працівників у розмірі середньомісячної зарплати робітника. Стимул тут полягає у тому, що 65% від вартості розповсюджених акцій фінансується державою, але за умови 3-річного блокування продажу цих акцій.

Практика залучення найманих працівників до участі в акціонерному капіталі була започаткована в 1960-х рр. у ФРН, де уряд Л. Ерхарда (архітектора «німецького дива») здійснював програму «народна акція», котра ставила за мету зацікавити найманих працівників і їхніх роботодавців у співпраці та сприяти таким чином прискореному формуванню в країні середнього класу як гаранта політичної стабільності та незворотності ринкових реформ.

У 1970-х рр. уряд США ввів у дію план ESOP (*Employee Stock Ownership Plans*), яким передбачена фінансова підтримка колективних ініціатив по створенню робітничої

акціонерної власності. Цією програмою наймані працівники заохочуються до співучасті у викупі цілих підприємств та організації на основі акціонерного капіталу кооперативів. Її механізми передбачають колективне представництво у робітничому трасті (фонді) та отримання через нього пільгового банківського кредиту за умови його комерційного страхування. У міру погашення кредиту шляхом відрахувань від поточного прибутку компанії та фіксованих відрахувань із персональних заробітків придбані акції розподіляються трастом на особисті інвестиційні рахунки працівників, виходячи із рівня накопиченої у трасті заробітної платні. Такі програми користуються значними податковими пільгами, зокрема правом зменшення оподатковуваної бази на величину сум, що спрямовуються на погашення кредиту та виплату дивідендів працівникам. Усі придбані таким чином акції перебувають у володінні трасту і використовуються при голосуванні як єдиний пакет. У разі звільнення з роботи чи виходу на пенсію працівник зобов'язаний продати належні йому по ESOP-схемі акції на закритому ринку або ж обміняти їх на інші наявні акції.

Реалізація плану ESOP у США дала змогу найманим працівникам частково чи повністю придбати пакети акцій понад 10 тис. компаній¹. Цей досвід колективних форм співучасті у капіталі набув деякого поширення і в Європі. Так, в Англії протягом 80-х рр. («епоха правління М. Тетчер») близько 1900 компаній повністю викуплено їхніми працівниками. У ті ж роки на акціонерній основі стали появлятися кооперативи і в Швеції.

І все ж, практика колективних форм участі в акціонерному капіталі (власності) як одна із найбільш радикальних систем розподілу доходів не набула значного поширення, а тому на ній доволі рідко акцентують увагу науковці. Основними мотивами колективної участі у капіталі називають:

- викуп акцій підприємства, що перебуває у скрутному фінансовому становищі і може припинити своє існування, з метою збереження зайнятості;
- колективний викуп акцій є також однією із форм приватизації державних підприємств, якою забезпечується збереження зайнятості та економія державних витрат;
- викуп акцій з метою захисту компанії від ворожих поглинань. Таким способом, приміром, компанія «Полароїд» у важкий для неї час змогла уникнути поглинання компанією-конкурентом «Шемрок».

Поширення різноманітних форм ефективного стимулювання праці в розвинених країнах зумовлено не тільки силами жорсткої ринкової конкуренції, а й усвідомленням власниками бізнесу важливої ролі так званого людського капіталу в розвитку сучасної економіки. Стає очевидним, що практично повсюдне застосування інформаційно-комп'ютерних технологій, складних техніко-технологічних систем та інших новітніх досягнень науково-технічного прогресу формує нову якість економіки – «економіку знань», у якій саме людині як працівнику відводиться ключова роль. У цьому зв'язку останніми роками великі компанії вже відмовляються від погодинної оплати праці і переорієнтовують систему матеріального стимулювання на фактичну кваліфікацію конкретного працівника (на основі виконуваної ним роботи). Це означає, що такий працівник отримує фіксовану платню за кваліфікацію, а не за години, проведені на робочому місці.

Практика господарського життя постійно переконує у тому, що за будь-якої форми оплати праці система нарахування і виплати заробітної плати має бути цілком зрозумі-

¹ Див.: Келсо Л.О., Келсо П.Х. Демократия и экономическая власть. — Ростов н/Д: Изд-во «Феникс», 2000. — С. 13. Утім, зауважимо, що деякі американські дослідники, зокрема Ф. Адамс і Г. Гансен, вважають вищенаведені статистичні дані щодо робітничої власності вельми перебільшеними.

лою працівникам, аби вони могли розрахувати, що необхідно зробити для досягнення певного результату та яку винагороду вони за це отримають. У разі відсутності цього через надмірну складність системи оплати праці, нечіткість критеріїв оцінки роботи, суб'єктивність керівника тощо годі сподіватися на те, що працівник докладатиме максимум зусиль для виконання покладених на нього завдань.

10.4. НОМІНАЛЬНА І РЕАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА. ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ РІВНІВ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ МІЖ КРАЇНАМИ

Для характеристики рівня оплати праці застосовують поняття номінальної та реальної заробітної плати.

Номінальна заробітна плата — це нарахована сума грошей, яку отримує найманий працівник як винагороду за свою працю, або грошовий вираз вартості праці.

Одиницею виміру номінальної заробітної плати є її погодинна ставка, розмір якої визначається співвідношенням попиту й пропозиції на сегментованому ринку праці. На рівень погодинної ставки оплати праці впливають різноманітні чинники: попит і пропозиція в певному сегменті ринку, капіталоозброєність і ефективність праці, продуктивність і якість праці, стан технології і складності праці, фах і кваліфікація працівників, клімат, національні традиції та ін. Історично номінальна заробітна плата має тенденцію до зростання.

Однак, номінальна заробітна плата не дає точного уявлення про дохід на фактор праці, адже в різний час (наприклад, протягом року) за одну й ту ж грошову суму можна придбати різну кількість життєвих благ. Підвищення цін на товари й послуги, або, інакше кажучи, зростання *вартості життя*, призводить до зменшення купівельної спроможності номінального заробітку (грошей). Ось чому доводиться розрізняти номінальну та реальну заробітну плату.

Реальна заробітна плата — це кількість товарів і послуг, яку можна придбати на номінальну заробітну плату за існуючого рівня цін і податків, або натуральний вираз ціни праці.

Реальна заробітна плата, таким чином, визначається трьома факторами: 1) величиною номінальної заробітної плати, 2) розміром податків та 3) рівнем цін на товари й послуги. Ціновий фактор, або рівень інфляції, в обчисленнях величини реальної заробітної плати враховується у вигляді індексу¹ цін споживчих товарів і послуг.

$$\text{Реальна заробітна плата} = \frac{\text{Номінальна заробітна плата}}{\text{Індекс споживчих цін}}.$$

Наприклад, якщо номінальна заробітна плата за певний місяць склала 1000 грн., а ціни на споживчому ринку за цей же період виросли на 2%, то реальна заробітна плата становитиме близько 980 грн. (1000 грн. : 1,02).

Динаміка реальної заробітної плати визначається за співвідношенням відсоткової зміни номінальної заробітної плати та рівня інфляції, або, іншими словами, індексу номінальної заробітної плати та індексу вартості життя:

¹ **Індекс** (від лат. *index*) — в економіці це відносний показник, який виражає (у відсотках або десяткових дробах) зміни економічних явищ (обсягів виробництва, рівнів цін, заробітних плат, курсів акцій тощо); розраховується як відношення величини (рівня) явища в даний період до величини цього ж явища у період, з яким ведеться порівняння.

$$I_p = \frac{I_n}{I_{сц}},$$

де I_p , I_n та $I_{сц}$ — індекси відповідно реальної і номінальної заробітної плати та споживчих цін.

Наприклад, за умови, коли номінальна заробітна плата за певний рік зросла на 10%, а рівень споживчих цін водночас зріс на 12%, то реальна заробітна плата зменшиться до 0,98 (1,10 : 1,12), або на 2%.

За сучасних умов в основу визначення рівня заробітної плати покладено таку соціальну норму (гарантію) як мінімальна заробітна плата.

Мінімальна заробітна плата (тарифна ставка) — це офіційно встановлений державою мінімум оплати праці працівника найнижчої кваліфікації, достатній для задоволення потреб на рівні простого відтворення його робочої сили.

Цієї державної соціальної гарантії зобов'язані дотримуватися підприємства усіх форм власності й господарювання. Вона покликана забезпечувати прожитковий мінімум працюючої людини, а тому визначається на основі вартісної величини «споживчого кошика» в розрахунку на працездатну особу. Зауважимо однак, що вартісна величина прожиткового мінімуму має слугувати лише *нижньою межею* для мінімальної оплати праці, тобто остання повинна істотно перевищувати величину прожиткового мінімуму задля того, аби у працездатних осіб не виникало спокуси ухилитися від участі у суспільному виробництві і вишукувати нечесні способи для отримання права на соціальну допомогу від держави. Простіше кажучи, заробляння хоча б мінімальної платні має сприйматися громадянами як справа вигідна і престижна, на противагу отриманню допомоги по безробіттю та інших соціальних «милиць». Тому в економічно розвинених країнах розмір мінімальної заробітної плати законодавчо регулюється з урахуванням не лише величини прожиткового мінімуму, а й досягнутого рівня економічного розвитку, рівня продуктивності суспільної праці та середнього по країні рівня оплати найманої праці¹.

Мінімальна заробітна плата як соціальна гарантія виступає тим важелем, яким держава регулює національний ринок праці та рівень оплати праці². Офіційно визначений мінімум оплати праці закладається суб'єктами господарювання в основу їхньої тарифної системи, за якою здійснюється оплата праці кожного найнятого працівника. Тож, підняттям цієї норми держава щоразу спонукає господарників підвищувати ставки (оклади) кваліфікованим працівникам задля того, аби уникнути зрівнялівки і не допустити послаблення стимулюючої функції заробітної плати. Уперше в світі таку соціальну норму було запроваджено в 1894 р. у Новій Зеландії, а в 1930-х рр. її ввели країни Північної Америки та Західної Європи.

В Україні мінімальна заробітна плата лише останнім часом підтяглася до офіційно задекларованої величини вартості «споживчого кошика». Штучна заниженість цієї соціальної норми є одним із головних чинників надто низького рівня заробітної плати в країні, що породжує цілу низку негативних наслідків для суспільства: економічних, соціальних, морально-психологічних. Зокрема, відбувається знецінення кваліфікованої робочої сили, через яке найбільш кваліфіковані працівники вимушені шукати роботу за

¹ Для прикладу, сьогодні у Франції і Великій Британії офіційний мінімальний заробіток перевищує прожитковий мінімум більш ніж наполовину, а у Нідерландах — майже удвічі.

² Величина мінімальної оплати праці слугує також орієнтиром для визначення розмірів податків, зборів, а також штрафів (у більшості країн, окрім України).

кордоном («втеча мізків»). За офіційними даними, на середину 2011 р. за кордоном гарували 3,5 млн. українців, а за експертними оцінками, — удвічі більше. З цієї ж причини, працюючи тривалий час не за набутою спеціальністю, працівники втрачають кваліфікацію (декваліфікація праці). Правда і в тому, що наявність такої дешевої та ще й кваліфікованої робочої сили може приваблювати в країну іноземних інвесторів, але при цьому вона ж не заохочує їх до запровадження новітніх технологій, жорсткого режиму економії ресурсів тощо. А, якщо врахувати ту реальність, що в Україні інвестиційний клімат насправді не сприяє притоку іноземного капіталу, то тоді штучна дешевизна національної робочої сили за участі держави стає засобом накопичення внутрішнього приватного капіталу, передовсім збагачення кланово-олігархічних груп. І, зрештою, оскільки заробітна плата є основним видом доходів населення, то низький її рівень має своїм прямим наслідком обмеження заощаджень і споживчого попиту, а отже і послаблення стимулів для виробництва вітчизняних товарів і послуг¹.

Повчальним в організації оплати праці є досвід засновника автомобілебудування у США Генрі Форда. У 1914 р. він встановив на своєму підприємстві («Форд моторз») мінімальну платню для робітників на рівні 5 дол. за годину. На ті часи вона удвічі перевищувала середню в країні зарплату. Своє стратегічне рішення підприємець мотивував тим, що, отримуючи більшу винагороду, самі робітники зможуть купувати автомобілі, і таким чином зросте попит, а за ним відповідно зростуть обсяги виробництва та доходи. І мудрий Форд не прогадав: обсяги продажу його автовок різко зросли, а в країні з його ініціативи зародився так званий середній клас, для якого автомобіль став уже не розкішшю, а засобом пересування.

Особливу роль у визначенні й дотриманні рівнів оплати праці відіграють **професійні спілки**. У країнах з усталеною моделлю соціальної ринкової економіки за їх участю укладаються генеральні (загальнонаціональні), галузеві та регіональні тарифні угоди, колективні та індивідуальні трудові договори. Ці формальні акти визначають умови праці та її оплати (порядок оцінювання праці, форми та системи заробітної плати, тарифи, надбавки та ін.).

Оплата праці диференціюється, відображаючи тим самим специфіку кожного виду ринку та умов його функціонування. Узагальнено можна вести мову про ринок і оплату кваліфікованої та некваліфікованої праці, складної і простої праці, чоловічої та жіночої (дитячої) праці, праці у Києві та праці в іншому населеному пункті, праці народного депутата та шкільного учителя тощо.

Привертає до себе увагу факт істотних відмінностей у національних рівнях оплати праці. Так, наприклад, середній рівень заробітних плат (за професійними групами) у США істотно перевищує японський рівень, а зарплата в Німеччині вища, ніж, приміром, у Греції чи Туреччині. Так само працівники однієї кваліфікації — німець і грек оплачуються по-різному в Німеччині, як і в Росії загалом — росіянин і молдованин. За даними статистики, у 2012 р. середньомісячна заробітна плата (у доларах США) становила: у Швейцарії — 7765, Канаді — 4668, США — 4537, Фінляндії — 4424, Великій Британії — 4199, Франції — 3977, Німеччині — 3917, Польщі — 1147, Росії — 806, а в Україні лише — 330 дол.

Основні фактори, що зумовлюють диференціацію рівнів заробітної плати між країнами:

¹ Ще класик А. Сміт у XVIII ст., вивчаючи економічну природу ціни праці, зауважив, що недоплата працюючим за наймом хоча б однієї заробленої ними копійки, може зрештою призвести до загибелі цілої держави.

- вартість національної робочої сили;
- технологічний рівень виробництва та пов'язаний з ним рівень кваліфікації працівників;
- рівень продуктивності суспільної праці;
- кон'юнктура на ринку праці;
- сила та авторитет профспілок;
- вплив держави на політику доходів;
- національні, статеві, релігійні фактори.

Вартість робочої сили в різних країнах різна. Вона залежить від історичних та природних умов, традицій, досягнутого рівня добробуту суспільства тощо. Приміром, вартість робочої сили сучасного американця не може не враховувати його потреби в автомобілі, а фіна — у теплому одязі. Тому вартість прожиткового мінімуму («споживчого кошिका»), що закладається державами в основу мінімального заробітку, істотно різниться від країни до країни та змінюється у часі.

Різні країни досягли *різного рівня економічного розвитку*. Так, одні з них уже перейшли до постіндустріальної стадії розвитку, де вирішальну роль відіграють інформаційні технології та нові знання; другі ще перебувають на стадії індустріалізації виробництва; треті ще не відірвалися від доіндустріальної (аграрної) стадії розвитку. Що вищий технологічний рівень виробництва в країні, а отже, і більш складна та відповідальна праця, яка потребує більших витрат часу і коштів на здобуття професійної освіти, підвищення рівня кваліфікації й перекваліфікацію, то вищий рівень заробітної плати працівників, зайнятих у такому виробництві.

Важливим критерієм рівня оплати праці в тій чи іншій країні є рівень *продуктивності праці*. Зростання продуктивності праці досягається підвищенням освітнього і фахового рівня працівників, впровадженням найсучасніших технологій, методів управління. Що продуктивніша праця в країні, то більше виробляється товарів і послуг, а отже, і вищий рівень оплати праці та загальний добробут. За рівнем продуктивності праці — головним показником ефективності економіки — Україна наразі поступається провідним країнам світу, як-от США, Німеччині, Великій Британії, Франції, у 5-6 разів.

Разом з тим, маємо зауважити: **у довготривалому періоді продуктивність праці має зростати швидше, ніж її оплата**. Це пояснюється тим, що зростання продуктивності праці є результатом зусиль не лише конкретних працівників на їхніх робочих місцях, але й практично усього суспільства: зокрема, підприємців, завдяки ініціативі та ризику яких здійснюються інновації, вишуковуються джерела інвестицій; менеджерів та інженерів, завдячуючи яким вирішуються організаційні, управлінські, технологічні та низка інших проблем; суспільства в цілому, яке забезпечує розвиток освіти, науки, охорони здоров'я, інфраструктури тощо. Тому ефект від підвищення продуктивності праці в країні повинен розподілятися не тільки через приріст заробітної плати працівників, що безпосередньо досягли високих трудових показників, а і через зниження витрат виробництва та цін, збільшення прибутків та відрахувань до централізованих фондів держави, більше фінансування закладів освіти, науки, культури тощо.

Рівень оплати праці в тій чи іншій сфері та професії повсякчас залежить також від наявної *кон'юнктури на ринку праці* — співвідношення між попитом і пропозицією робочої сили, яка своєю чергою залежить від гостроти конкуренції між шукачами вакансій, стану безробіття, балансу еміграції-імміграції, піднесення страйкового руху тощо. Так, підвищений попит на програмістів призводить до підвищення ціни їхньої праці, а зростання безробіття, навпаки, знижує рівень оплати праці. Перекіс балансу еміграції-імміграції у той чи інший бік призводить до багатьох і притому неоднозначних наслід-

ків як для країн-реципієнтів, так і для країн-донорів робочої сили. Найбільше іммігрантів сьогодні, звісно, прибуває в економічно розвинені країни, передусім у США та країни Євросоюзу. Серед країн СНД іммігрантів найбільше манить ринок Росії. Через прилизливо низький для людської гідності рівень оплати праці у власній країні мільйони українців наразі вимушені шукати працевлаштування за кордоном.

У високих рівнях оплати праці в розвинених країнах є вагома заслуга й профспілок (тред-юніонів) як об'єднань працівників найманої праці для організованого захисту своїх інтересів. Як свідчить історія, суперечність між найманою працею та капіталом час від часу набирала форм відкритого конфлікту (страйків, революцій), змушуючи владу проводити реформи. Тому високий рівень заробітної плати в країні, її гарантована виплата, належні умови праці, розвинена система соціального захисту працівників найманої праці тощо — це ще й показник сили й авторитету профспілок, здатності людей згуртовано відстоювати свої законні права та інтереси. Принагідно зазначимо, що на цю важливу обставину звернув увагу ще на початку ХХ сторіччя видатний український економіст М. Туган-Барановський. На превеликий жаль, в сучасній Україні не тільки вкрай низький рівень оплати праці, але й поширена ганебна практика свавілля роботодавців стосовно своєчасної і повної виплати платні. Таким чином за потурання держави й профспілок наймані працівники мимоволі перетворюються в кредиторів власників підприємств, що, звісно, штучно стримує процес ринкового очищення економіки від неефективних власників.

На рівень заробітної плати в країні значний вплив справляє і держава, яка проводить політику доходів. Але названа політика є похідною від інших видів економічної політики: податкової, бюджетної, грошово-кредитної, зовнішньоекономічної та ін. Це означає, що державне втручання в економіку має бути виваженим, системним та ефективним. Ступінь соціалізації (усуспільнення) заробітної плати, або відрахувань від заробітної плати у цільові державні фонди, різна у різних країнах. У тих країнах, де більша соціалізація заробітної плати, там відносно нижчий середній рівень оплати праці, і навпаки. Надмірні відрахування від заробітної плати, як показує практика, здатні дестимулювати працю, породжувати утриманські настрої і зрештою послаблювати конкурентоспроможність національної економіки.

На рівнях оплати праці у багатьох країнах світу позначаються і такі ознаки працівників, як національність, стать і релігія. За однакову працю іммігранти зазвичай отримують платню меншу, ніж представники корінного населення. Так само жіноча праця в оплаті поступається чоловічій. Авжеж, диференціація заробітної плати за такими ознаками вказує на факт дискримінації¹ працівників в оплаті їхньої праці. Але така реальність, яка явно чи приховано і в тій чи іншій мірі поширилася навіть у країнах із розвинутою демократією.

Для характеристики рівня заробітної плати зазвичай оперують показниками мінімальної, середньої та максимальної заробітної плати, розглядаючи їх у співвідношеннях. У демократичних країнах із розвинутою ринковою економікою співвідношення між мінімальною та максимальною заробітною платою утримується в середньому в межах 1 до 10, а в західноєвропейських країнах із соціально-ринковою моделлю економіки воно і ще нижче. В Україні ж нині максимальна заробітна плата перевищує мінімальний рівень у десятки разів, що є ознакою неефективної державної політики розподілу доходів серед населення.

¹ Дискримінація (від лат. *discriminatio* — розрізнення) — обмеження чи позбавлення прав певної категорії громадян за расовою, національною, статевою, релігійною та іншими ознаками.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Робоча сила. Ринок праці. Попит на робочу силу. Монопсонія. Пропозиція робочої сили. Ефекти доходу та заміщення на ринку праці. Заробітна плата. Форми заробітної плати. Системи заробітної плати. Система участі у прибутках. Система участі в капіталі (власності). Номінальна заробітна плата. Реальна заробітна плата. Мінімальна заробітна плата.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Розкрийте специфіку робочої сили як фактора виробництва.
2. Як Ви уявляєте собі ринок праці? У чому його принципова відмінність від інших видів ринку?
3. Які фактори впливають на величину попиту на робочу силу? Проілюструйте їхній вплив графічно, на поведінці кривої попиту.
4. Переконайтесь у чіткості Вашого розуміння факторів впливу на величину пропозиції робочої сили.
5. «Килими ручної роботи коштують так дорого, тому що висока заробітна плата майстрів, які їх виготовляють». Чи вірне таке пояснення?
6. Яке значення на ринку праці мають ефекти доходу та заміщення? Наведіть приклади.
7. Демографічна ситуація в Україні уже багато років поспіль залишається невтішною — населення старіє. Як це позначається на ринку праці?
8. Назвіть та охарактеризуйте основні функції ринку праці.
9. Чому видатні економісти розійшлися у своїх поглядах на сутність та зміст заробітної плати?
10. Дайте пояснення основним формам заробітної плати та переконайтесь у розумінні механізмів їх практичного застосування.
11. Які системи заробітної плати набули найбільшого поширення і чому?
12. Яке принципове значення має розмежування номінальної та реальної заробітної плати?
13. Який сенс має декретування державою мінімальної заробітної плати? Яким чином визначається її розмір?
14. Ідентифікуйте основні фактори, що зумовлюють сьогодні відносно низький рівень оплати праці в Україні. До яких наслідків це призводить?

РИНОК КАПІТАЛУ

У всякій справі потрібно дві третини приділяти розрахунку та одну третину випадку. Збільшіть перший дріб, і ви будете малодушним; збільшіть другий — і ви станете безрозсудним.

Наполеон I

Банківський процент не знає ані відпочинку, ані богослужіння, він працює і ночами, і по вихідних, і навіть у дощові дні.

Генрі Шоу²

11.1. ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ КАПІТАЛУ.

КРЕДИТ: НЕОБХІДНІСТЬ, ФУНКЦІЇ, СТАВКА ПРОЦЕНТА

Серед найважливіших у системі ринків — окрім ринку товарів і послуг та ринку праці — є ринок капіталу, або, як його ще часто називають, фінансовий ринок. **Ринок капіталів** — це ринок, де купують і продають фінансові засоби: гроші, акції, облігації, векселі та інші цінні папери.

Ринок капіталу (фінансовий ринок) є *найдосконалішим* з усіх ринків: *по-перше*, він унікальний уже тим, що його суб'єктами у наш час стали майже всі учасники господарського життя: підприємці, споживачі, органи державної влади і місцевого самоврядування, громадські організації тощо; *по-друге*, об'єкти, що торгуються на ньому, є відносно однорідними (українська гривня, долар США, євро, акції, облігації тощо), а це прискорює укладання угод і зумовлює його більшу передбачуваність; *по-третє*, він визначає практично єдину для усієї країни (і міжнародної спільноти) ціну — позичковий процент, курс акцій, обмінний курс валют тощо; *по-четверте*, чудова комп'ютерно-інформаційна облаштованість забезпечує йому найвищий ступінь конкурентності: для кожного відкрита можливість вільного входу і виходу з цього ринку.

Ринок капіталу є і *найчутливішим* до загального стану економіки (причому, як національної, так і світової). Він найпершим і найбільшою мірою реагує на події, пов'язані з ефективністю господарювання, політичним життям, законодавчими нововведеннями, природно-кліматичними процесами, епідемічними спалахами, терористичними актами тощо. Його надзвичайна чутливість до всіх змін у житті суспільства і природі пов'язана саме з тонкощами людської психіки: споживачькими устремліннями, жадобою швидкого збагачення, а також намаганням уберегти грошові заощадження від знецінення (інфляції).

Ринок капіталу заслужив собі репутацію і *найризикованішого*. Він здатен швидко не тільки збагатити людину, а й розорити її, позбавити, приміром, житла, нажитих коштовних речей тощо. Він жорстко дисциплінує своїх суб'єктів, змушуючи їх бути особливо відповідальними, підприємлими.

¹ Наполеон I (Бонапарт) (1769-1821) — французький полководець і державний діяч, імператор.

² Шоу Генрі (1818-1885) — американський письменник-сатирик.

Ринок капіталу, що розвинувся в країнах Заходу, став могутнім фактором прискорення розвитку і модернізації економіки, широкого впровадження інновацій. «В основі індустріальної революції XVIII ст., — зауважив видатний знавець теорії та історії економіки Дж. Гікс, — лежали не технологічні розробки того часу. Усе було вже придумано раніше, проте мало використовувалося. Ліквідні фінансові ринки забезпечили реалізацію великих інвестиційних проектів, що потребували відволікання фінансових ресурсів і на тривалий строк. Промислова революція повинна була очікувати фінансової революції». За сучасних умов цей ринок став головним у ринковій системі, що, на думку Дж.М. Кейнса, дає підстави говорити про трансформацію суспільного виробництва (як традиційної раніше назви економіки) у грошову економіку. Без розвинутого фінансового ринку ринкова економіка взагалі не може вважатися повноцінною, або розвинутою.

Головними інструментами ринку капіталів (фінансового ринку) є: боргові зобов'язання, заставні, акції, облігації корпорацій, цінні папери центральних і місцевих органів влади, гроші тощо.

Ринок капіталу дуже складний за своєю структурою. У спрощеному вигляді у складі ринку капіталів можна виділити такі основні підрозділи:

- 1) ринок грошей, або кредитний ринок;
- 2) ринок цінних паперів, або фондовий ринок;
- 3) валютний ринок;
- 4) ринок золота та інших дорогоцінних металів;
- 5) страховий ринок.

Ринок грошей, або позичкового капіталу (кредитний ринок), — це ринок, на якому здійснюються кредитні операції (купівля-продаж грошей як боргових інструментів).

Ринок грошей, у свою чергу, поділяють на *а)* ринок короткострокових позик і *б)* ринок довгострокових позик. Ці ринки вирізняються між собою не лише термінами кредитування, але й, що найважливіше, метою отримання позики: на ринку короткострокових позик її беруть для купівлі будь-яких товарів, а на ринку довгострокових позик — для придбання капітальних благ (реального капіталу, або інвестиційних товарів). Тому ринок довгострокових позик ще має назву інвестиційного ринку або ринку капіталу (у вузькому смислі).

Надання грошей (або товарів) у борг називають **позикою**, або **кредитом**. Наголошуємо, грошовий кредит — це не просто гроші, а економічні відносини між кредиторами та позичальниками (боржниками) з приводу отримання грошей у позику.

Кредитні відносини виникли дуже давно в період розкладу первісного ладу і майнового розшарування общини. Та тільки в ту далеку давнину вони носили епізодичний, нерегулярний характер, і лише з розвитком економіки та обміну кредит досяг свого розквіту, став обов'язковим атрибутом господарського життя суспільства.

Необхідність кредиту в ринковій економіці зумовлена самою природою капіталу та закономірностями його руху в процесі відтворення. Конкретніше нагальна потреба у кредиті пов'язана з такими факторами:

- різна тривалість виробничих циклів у різних видах економічної діяльності, яка завжди спричиняє розрив у часі між інвестуванням коштів та їх повним поверненням,
- сезонність виробництва у багатьох галузях економіки (сільське господарство, рибальство, цукроваріння тощо);
- необхідність разових великих коштів для започаткування власного бізнесу, реконструкції, розширення виробництва, впровадження інновацій, здійснення інфраструк-

турних проектів, покриття дефіциту державного бюджету, придбання житла, автомобіля тощо;

— оптимальне поєднання власних і залучених коштів слугує способом мінімізації витрат та збільшення прибутковості бізнесу.

Основні джерела позичкових коштів в сучасній економіці:

1) тимчасово вільні кошти підприємств, отримувані в результаті регулярних відрахувань від вартості основного й оборотного капіталів, які після реалізації товарів і послуг накопичуються задля придбання у *визначені терміни* обладнання, приміщень, транспорту та їх ремонтів; для закупівлі сировини, матеріалів, пального, електроенергії; для оплати праці;

2) частина прибутку підприємств, організацій, установ, яка в очікуванні свого використання накопичується протягом певного часу до необхідних розмірів;

3) заощадження населення, які призначені для майбутніх витрат і акумулюються на рахунках комерційних банків, страхових компаній, пенсійних фондів тощо;

4) грошові доходи держави та місцевих (територіальних) громад, отримувані через податки і збори та різні види комерційної діяльності, які з моменту їх надходження і до використання стають тимчасово вільними коштами.

Значення кредиту в сучасній економіці важко переоцінити. Суть та роль кредиту в ринковій економіці стисло передається через його функції.

Основні функції кредиту:

➤ мобілізує тимчасово вільні кошти для найрізноманітніших потреб суспільства;
➤ ефективно (через жорсткі умови позики) перерозподіляє грошові кошти у найбільш прибуткові чи пріоритетні сфери і галузі економіки;

➤ сприяє скороченню витрат обігу шляхом заміни готівкових грошей в обігу кредитними грошима — банкнотами (свого часу вони витіснили з обігу металеві гроші), векселями, чеками, кредитними картками. Завдяки поширенню безготівкових розрахунків значно прискорюються обмін товарів та оборот капіталу, зростають прибутки підприємств;

➤ прискорює процеси концентрації і централізації капіталу. Активно слугує знаряддям конкурентної боротьби, сприяє поглинанням і злиттям фірм, появі великих корпорацій;

➤ використовується державою (через центральний банк) як інструмент регулювання ділової (підприємницької) активності в країні.

Таким чином, своїми функціями кредит розв'язує суперечності ринкової економіки, які виникають між необхідністю вільного перетоку капіталу з одних галузей в інші, з одного боку, та його закріпленістю у вигляді фізичного (реального) капіталу у певних галузях і підприємствах, з другого. Через гнучкий кредитний механізм тимчасово вільні грошові кошти, що завжди є у підприємств, населення і держави, акумулюються і спрямовуються у ті точки економіки, котрі якраз потребують додаткових коштів. Ось так завдяки кредиту всі мають змогу подолати обмеженість власного капіталу і здійснити омріяні плани, а вся економіка виграє прискоренням реалізації товарів і нарощуванням обсягів виробництва.

Розуміння природи капіталу взагалі та джерел утворення позичкового капіталу підводить нас до чіткого обґрунтування принципів, на яких ґрунтуються кредитні відносини.

Основні принципи кредитування (їх часто називають *умовами*):

- 1) повернення;
- 2) строковість;

3) матеріальна забезпеченість;

4) платність.

Оскільки, джерелом позики є тимчасово вільні кошти, постільки і користування ними в борг стає *тимчасовим*. Відповідно повернення боргу передбачає і визначення *терміну його погашення*. Далі, зважаючи на те, що кредитна угода завжди ґрунтується на довірі, себто очікуванні кредитором своєчасного повернення боргу, звісно, що кредитор має перестрахуватися у добропорядності позичальника, вимагаючи в міру своєї довіри певних гарантій. Такою гарантією слугує *матеріальна забезпеченість позики*. Зауважимо, офіційне посвідчення цієї гарантії може виходити від імені самого позичальника або ж його поручителя. І, нарешті, беручи до уваги те, що капітал, за визначенням своїм, має приносити дохід власнику, позичальник повинен *платити* за право користування наданою йому позику. Як бачимо, існування кредиту може ґрунтуватися тільки на міцній вірі у «правила гри», які його гарантують. Тому і назва його походить від латинського «credere» (вірити, довіряти).

Плата за право користуватися позику, або ціна кредиту, називається **позичковим процентом**. Це очевидно. Утім, економісти-теоретики, намагаючись пізнати глибину кожного економічного явища і процесу, трактують процент як ціну, яку людям доводиться платити за те, щоб отримати блага (ресурси чи товари) вже сьогодні, а не чекати, поки вони зароблять і накопичать кошти, достатні для придбання цих благ. З погляду ж кредитора, процент є винагородою за його відмову від підвищення свого власного добробуту сьогодні на користь добробуту суспільного, чи, так би мовити, за відмову від «проїдання» свого капіталу.

Сплата процента не залежить від того, чи спромігся позичальник отримати прибуток і скільки. Тому не виключено, що для погашення боргу йому доведеться розпродати частину активів, взяти нову позику або ж поступитися частиною прав власності на свій бізнес на користь кредитора.

Однак дійсні і потенційні суб'єкти кредитних відносин зазвичай акцентують увагу не на сумі позичкового процента, а лишень на його ставці. У кредитному договорі процент фіксується не в абсолютному розмірі, а у відносному — через процентну ставку (норму).

Ставка процента — це відношення річної суми процента до суми позики, виражене у відсотках.

$$\text{Ставка (норма) процента} = \frac{\text{Сума процента}}{\text{Сума позики}} \times 100\%.$$

Наприклад, якщо за користування позику у 10 000 гривень сплачується процент у сумі 1000 гривень, то процентна ставка за такою угодою складе 10% річних (1000 грн. / 10 000 грн.).

Ставка (норма) процента як відносний (якісний) показник характеризує ступінь (міру) вигідності угоди про грошову позику, а саме вказує, яку частину від суми позики доведеться сплачувати разом із поверненням позики. Процентна ставка — це відносна ціна, яка врівноважує попит і пропозицію капіталу.

Розрізняють номінальні та реальні процентні ставки.

Номінальна ставка процента — це договірна ставка, яку сплачують позичальники.

Реальна ставка процента — це номінальна ставка процента, скоригована на рівень інфляції в країні.

$$\text{Реальна ставка процента} = \text{Номінальна ставка процента} - \text{Темп інфляції}.$$

Наприклад, якщо номінальна ставка процента становить 15%, а рівень інфляції за рік склав 10%, то реальна процентна ставка становитиме 5% (15% — 10%). Це означає, що через інфляційний чинник кредитор утратив 10% свого доходу, а позичальник настільки ж збільшив свою вигоду.

За умов, коли рівень інфляції перевищує номінальну процентну ставку, кредитор фактично позбавляється вигоди і більше того — частково знецінюється його позичковий капітал. Тому галопуюча інфляція, темп якої важко навіть спрогнозувати, становить значний ризик для кредиторів і призводить зрештою до «паралічу» ринку позичкового капіталу. За умов же помірної, прогнозованої інфляції кредитори прагнуть підвищувати номінальні ставки з урахуванням очікуваного рівня інфляції.

Основні фактори, що впливають на рівень номінальних процентних ставок:

- *кон'юнктура ринку*, або співвідношення попиту та пропозиції на грошовому ринку (кон'юнктура цього ринку, у свою чергу, відображає загальний стан економіки, якот: рівень прибутковості бізнесу, рівень реальних доходів населення, ступінь монополізації ринку позичкового капіталу, ступінь розвитку альтернативних джерел залучення капіталу, передусім розвитку фондового ринку);

- *очікуваний рівень інфляції* (процентна ставка має бути вищою за рівень інфляції);

- *рівень депозитних процентних ставок* (що дорожчими стають кредити для позичальників) установа є депозити, то дорожчими стають кредити для позичальників);

- *термін позики* (довгострокові позики дорожчі за короткострокові, оскільки: 1) при тривалому терміні позики збільшується ризик втрат від неповернення боргу і від знецінення у зв'язку з інфляцією; 2) вкладення коштів довгострокового характеру, як правило, забезпечують відносно вищу віддачу. Утім, ситуація може змінюватися за умов різкого підвищення попиту на короткострокові позики (комерційний ажіотаж);

- *розмір позики* (за інших рівних умов менші кредити видаються дорожчими, позаяк адміністративно-управлінські витрати банків однаково розподіляються на усіх позичальників);

- *ступінь ризику* (що вища ймовірність неповернення позики, то вища ставка процента і навпаки);

- *ступінь ліквідності (якість) застави* (що менш ліквідна застава, то дорожча позика).

- *грошово-кредитна політика Центрального банку* (той відповідними інструментами регулює загальний рівень процентних ставок в країні).

Існують об'єктивні економічні межі коливань ставки позичкового процента. Вона не може бути надто малою, щоб не підірвати економічну стійкість і прибутковість кредитної установи (банку), і не може бути надто великою, щоб не зашкодити інтересу позичальника, адже процент для нього є елементом витрат (собівартості продукції, послуг).

Підприємець, приймаючи рішення щодо доцільності отримання позики, намагається порівняти величину очікуваного прибутку від використання позики з витратами на її отримання. Якщо очікуваний прибуток виявиться більшим, аніж плата за кредит (процент), то є сенс брати гроші в борг.

Складність проблеми прийняття інвестиційних рішень зумовлена тією обставиною, що вартість грошей з часом змінюється. У звичайній ситуації, коли ви кладете гроші в банк з умовою зняття нарахованих вам процентів, проценти обчислюються за *простою формулою*:

$$D_t = D_0 \times (1 + r),$$

де D_0 — сума, що вноситься на банківський депозит; D_t — майбутня вартість грошей (очікуваний дохід: вклад плюс процент на нього); r — ставка процента.

Якщо ж за угодою сторін нараховані проценти щоразу не знімаються, а додаються до суми вкладу, то нарахування процентів здійснюється за *формулою складних процентів*:

$$D_t = D_0 \times (1 + r)^t,$$

де t — термін вкладу (кількість років).

Наприклад, якщо ви кладете в банк 1000 грн. під 10% річних, то в кінці року можете розрахувати на дохід у сумі 1100 грн. [$1000 \times (1 + 0,10)$]. Коли ж ви згоджуєтесь на капіталізацію процентів (збільшення вкладу за рахунок процентів), то через два роки вартість вашого вкладу вже становитиме 1210 грн. [$1000 \times (1 + 0,10)^2$], через три роки — 1331 грн. [$1000 \times (1 + 0,10)^3$].

Якщо формулу складних процентів дещо змінити, то матимемо можливість відповісти на обернене питання: яку саме суму необхідно вкласти сьогодні в банк чи будь-який інший проект задля того, щоб через певний час одержати бажаний за величиною дохід? Для оцінки поточної вартості майбутнього доходу використовують *формулу дисконтування*:

$$D_0 = \frac{D_t}{(1 + r)^t},$$

Дисконтування (від англ. *discount* — знижка, розрахунок у бік зниження вартості) — це процедура, що дає змогу визначити сьогоднішню цінність майбутнього доходу за існуючої норми позичкового процента.

Наприклад, ви вирішили за п'ять років придбати новий автомобіль Volkswagen, який коштує 160 тис. грн. Питання в тому, яку суму грошей потрібно покласти на депозит, щоб за сьогоднішньої процентної ставки 15% ваша мрія збулася. За формулою дисконтування така сума становить близько 80 тис. грн. [$160 \text{ тис. грн.} / (1 + 0,15)^5$].

Як бачимо, процентна ставка слугує для нас тим чудовим інструментом, який дозволяє оцінити майбутній дохід (чи якусь коштовну річ) залежно від наявного і навпаки — оцінити вартість наявної речі (доходу) через майбутню. Вимірюючи час з математичною точністю, вона ніби повчає нас: «Час — це гроші». Завдяки їй у вигляді кредиту забезпечується еквівалентний обмін певної цінності з інтервалом у часі.

Дуже важливо усвідомити для себе, що процентна ставка є *універсальним* критерієм ефективності вкладень капіталу у будь-яку справу. Це пояснюється тим, що саме ця ставка вказує нам завжди і скрізь мінімальний рівень віддачі капіталу. Це свого роду поріг, нижня межа визначення прибутковості підприємницького проекту (рішення). Якщо розрахунок показує, що очікуваний прибуток від інвестиції є меншим за суму позичкового процента, то замість такого варіанту інвестування ліпше гроші просто покласти в банк і не мати зайвого клопоту.

11.2. ФОРМИ КРЕДИТУ

Ринок капіталу сьогодні функціонує у різноманітних формах, які, звісно, виникли не відразу, а закріпилися поступово, в ході тривалої еволюції економіки. Форми кредиту вирізняються за двома основними критеріями: 1) за тим, хто кредитує; 2) за тим, кого кредитують.

За першим критерієм виділяються дві класичні форми кредиту: комерційний та банківський. Утім, їх найдавнішим попередником був лихварський кредит. **Лихварський кредит** уже за своєю назвою говорить про те, що тоді за значного дефіциту пропозиції позичкового капіталу кредит надавався просто таки на кабальних умовах, тобто процент стягувався з лихвою (великим надлишком). Відтак і кредиторів у народі прозвали лихварями. Лихварями виступали, як правило, приватні особи (купці, крамарі) та невеликі міняльні контори. Основними користувачами їхніх кредитних послуг, вочевидь, були боржники, які потрапили в критичну ситуацію (наприклад, по сплаті податків, виплаті різних боргів). І ця обставина також зумовлювала високу ціну тодішнього кредиту. Найбільший недолік лихварського кредиту — визискуючи позичальників, він істотно обмежував можливості розвитку виробництва товарів.

Комерційний кредит — це кредит, що надається зазвичай у товарній формі, тобто як продаж товарів і послуг у борг, з відстрочкою платежу.

Комерційний кредит надають підприємці (фірми) безпосередньо один одному. Головною метою його є не отримання позичкового процента, а прискорення процесу реалізації товарів і прибутку, що міститься у вартості товарів. Проценти за користування комерційним кредитом включаються в ціну товару та суму векселя. Ці проценти, звичайно, не можна зрівняти з процентами по лихварському кредиту, але вони, як правило, нижчі і за проценти по банківському кредиту, що впливає із головної мети такого кредитування.

Інструментом комерційного кредиту слугує товарний *вексель*, який оплачується через банк. Погашення цього кредиту здійснюється такими способами:

- сплатою відповідної суми боржником за векселем;
- передаванням векселя одними позичальниками іншим;
- переоформленням комерційного кредиту на банківський.

Характер комерційного кредиту зумовлює і його *обмеження*:

– отримання цього кредиту можливе тільки через продаж товару (щоправда, надання комерційного кредиту у грошовій формі також не виключається, але воно є доволі рідкісним явищем);

– розміри цього кредиту обмежуються для позичальника вартістю товару, що продається в борг, а для кредитора (продавця товару) — величиною наявного резервного капіталу, за рахунок якого може тимчасово компенсувати заборгованість покупця;

– цей кредит за своєю природою є короткостроковим, а між тим товаровиробники потребують ще й довгострокових позик для інвестицій.

Обмеження комерційного кредиту сферою торгівлі, попри його велику роль і широкую популярність, обумовили появу і розвиток нової форми кредитування — банківського кредиту. Банківський кредит, забезпечивши масове і регулярне насичення всієї економіки (включаючи і сферу виробництва) кредитними ресурсами в потрібних обсягах та в необхідні терміни, став універсальною і провідною формою кредитних відносин у ринковій економіці.

Банківський кредит — це кредит, що надається у грошовій формі банками та іншими фінансово-кредитними установами, що мають ліцензію.

Переваги банківського кредиту перед комерційним:

- 1) банківський кредит доступний будь-якому господарюючому суб'єкту;
- 2) його розміри не обмежуються резервним капіталом;
- 3) він надається за помірну плату і на різний термін (короткострокові (до одного року), середньострокові та довгострокові кредити).

Банківське кредитування, *по-перше*, сприяє безперебійному функціонуванню підприємств, забезпечуючи їх кредитами для погашення боргових зобов'язань, *по-друге*, слугує потужним засобом розширення і модернізації виробництва, впровадження інновацій, *по-третьє*, тісно переплітаючись з комерційним кредитом, значно розширює коло учасників кредитних відносин (через поширення споживчого кредиту та інші форми).

За напрямками кредитування (тим, кого кредитують) виділимо такі форми кредиту: споживчий, іпотечний, лізинговий, ломбардний, державний, міжнародний, факторинг і форфейтинг.

Споживчий кредит надається фінансово-кредитними установами й торговельними підприємствами безпосередньо споживачам для придбання дорогих товарів (меблів, автомобілів, побутової техніки тощо). Цей кредит виступає або у формі комерційного (у разі продажу товарів через роздрібні магазини без участі банку), або у формі банківського (якщо придбання оплачує банк). Ціна його досить висока (через високий ризик). Споживчий кредит набув великого поширення в розвинених країнах, у першу чергу, завдяки стабільності тамтешньої економіки.

Іпотечний кредит надається фінансово-кредитними установами під заставу нерухомості для придбання або спорудження житла, будівництва споруд і придбання сільськогосподарської техніки, купівлі землі.

Споживче та іпотечне кредитування набуло широкого поширення в економічно розвинених країнах, що пояснюється такими причинами: по-перше, воно дає змогу економічно активній людині забезпечити достойний за її мірками рівень життя; по-друге, особливо привабливе для людей молодого віку, оскільки уможлиблює облаштування власного житла й комфорту; по-третьє, розширюючи економічними методами споживчий попит, воно сприяє посиленню стимулів до здобуття якісної професійної освіти, підвищення продуктивності праці, ведення здорового способу життя тощо. Зрештою збільшення попиту споживчого та інвестиційного (в частині придбання нового житла та інших капітальних товарів) призводить до нарощування виробництва товарів і послуг, посилення конкуренції на ринку та стабілізації цін. І взагалі, будь-який кредит фактично мобілізує купівельну спроможність, активізує попит.

Лізинговий кредит (лізинг-кредит) набув поширення у світовій практиці в останні десятиріччя. Це один із видів професійного кредитування, що передбачає укладання контракту на оренду рухомого й нерухомого майна (зазвичай машин, обладнання), яким обумовлюється можливість його наступного викупу орендарем за залишковою вартістю. Кредит на оренду капітального майна дає обом сторонам значні вигоди: по-перше, спрощує і прискорює фінансування всіх інвестицій; по-друге, залишена за ним можливість не поновлювати контракт слугує своєрідною страховкою від старіння обладнання; по-третьє, користування ним заохочується податковими пільгами. Разом з тим, лізинговий кредит є більш дорогим за ціною, аніж банківський кредит на такий же термін. Тому ця форма кредитування має репутацію гнучкої і водночас дуже чутливої до кон'юнктури, вона практикується здебільшого у тих галузях, де виробництво має більш розтягнутий цикл та існують труднощі з фінансуванням інвестицій.

Ломбардний кредит є тим видом банківського кредитування, за яким комерційні банки отримують позики від центрального банку під заставу державних цінних паперів (облігацій). Такий кредит надається, як правило, за відносно низькою ставкою процента з тим, щоб заохотити комерційні банки купувати облігації державної позики (тобто допомогати уряду покривати дефіцит державного бюджету).

Державний кредит як поняття має два значення. У першому значенні під державним кредитом розуміють отримання позики державою від населення та приватного біз-

несу шляхом випуску боргових зобов'язань (облігацій). У другому смислі держава сама виступає кредитором, фінансуючи певні сфери економіки (наприклад, будівництво житла для молодих сімей, спорудження елеваторів тощо). В обох випадках участь у такому кредитуванні заохочується ціною кредиту — ставкою процента. Зауважимо, що так само, окрім державного, розрізняється *муниципальний кредит*, суб'єктом якого виступають територіальні громади в особі місцевих органів влади.

Міжнародний кредит означає вихід кредитних відносин за межі окремо взятої країни. Він обслуговує економічні зв'язки між народами світу. Такий кредит надається у грошовій (валютній) і товарній формах приватними підприємствами, банками, урядами різних країн, а також міжнародними фінансовими організаціями, такими як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк та інші.

Факторинг (від англ. *factor* — посередник) представляє собою особливий вид кредитування, за якого постачальник товарів продає боргові претензії у вигляді «дебіторських рахунків» банку чи іншому комісіонеру зі знижкою (як правило, значною). Комісіонер, придбавши чужі борги, знаходить можливості для їх повного стягнення з покупців товарів згідно з укладеними ними раніше контрактами (зокрема і через суд). **Форфейтинг** (від франц. *forfait* — цілком, усією сумою) є тим різновидом факторингу, за якого експортер відразу продає комісіонеру борги своїх покупців, оформлені комерційними векселями, оплата яких наступить через декілька років. Комісія форфейтора складає зазвичай 1-1,5%. Така операція захищає експортера від валютних ризиків. Тож, ці особливі форми кредиту вигідні підприємцям тим, що забезпечують швидке надходження коштів від реалізації товарів і послуг, а отже, і безперейнятність їх виробництва.

11.3. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ, ЙОГО ФУНКЦІЇ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Важливою складовою ринку капіталів виступає ринок цінних паперів. **Ринок цінних паперів**, або **фондовий ринок** (від франц. *fonds* — гроші, цінності; фонди) — це один із видів ринку капіталів, на якому торгують цінними паперами.

Ринкові цінні папери — це документи, що засвідчують майнові права їхніх власників та дають їм право на одержання певного доходу.

Цінний папір є цінним тому, що: *по-перше*, він виражає певні права, які переходять до даної особи у момент придбання цього паперу (документа); *по-друге*, він є неподільним, тобто цілком передає закріплені у ньому права; *по-третє*, реалізація власником своїх прав можлива лише при його пред'явленні. Виходячи з цих ознак, до цінних паперів *не* відносяться грошові знаки, лотерейні білети, заповіти, страхові поліси тощо.

Розглянемо найбільш поширені види ділових цінних паперів.

Облігація — це боргове зобов'язання корпорації або держави, за яким позичальник гарантує своєму кредитору: 1) виплату позичкового процента та 2) повернення суми позики в обумовлений термін шляхом викупу облігації за номіналом. Процент за облігаціями виплачується компанією незалежно від її фінансового стану і до виплати дивідендів (акціонерам як власникам компанії, згідно із нормами законодавства, дивіденди якщо й виплачуються, то лише в останню чергу).

Акція — це титул власності, або володіння часткою капіталу в акціонерній корпорації, що дає права на: отримання дивідендів, участь в управлінні (право «голосу») та одержання частини активів у разі її ліквідації. Кошти, вкладені в придбання акцій, акціонер може повернути лише продавши свої акції (на біржі або іншим акціонерам тієї ж

корпорації залежно від правового статусу корпорації — публічна чи приватна). На отримання дивідендів найбільше сподіваються зазвичай дрібні (міноритарні) акціонери. Великі (мажоритарні) акціонери, як правило, воліють приймати безпосередню (пряму) участь в управлінні корпорацією як бізнесовим проектом. Їхня мета стає досяжною за умови придбання в середньому не менше 10-ти відсоткового пакету голосуючих акцій. У цьому смислі акції є інструментом не тільки власності, а й влади. За приданням акцій часто криється і чисто спекулятивний мотив — вловивши момент найбільшого підвищення їхньої ціни, перепродати їх.

Вексель — це боргове зобов'язання платника, що видав цей вексель, сплатити у визначений термін зазначену суму боргу власникові векселя. Простою мовою кажучи, це — розписка.

Векселі бувають простими, переказними та фінансовими. **Простий вексель** випишує боржник, **переказний вексель** — кредитор, а **фінансовий вексель** випишується задля продажу товару за готівку. У господарській практиці більшість векселів є комерційними (товарними), тобто слугують інструментом комерційного кредиту. Надійність векселя підсилює *аваль* (від франц. *aval*) — поручительство, зроблене третьою особою (зазвичай банком) у вигляді гарантійного запису. Погасити вексель можна завчасно в банку під певний процент — цю операцію називають **обліком векселів**.

Чек — це документ, яким розраховуються за товари й послуги власники банківських рахунків. Практикуються **іменні чеки**, **ордерні** (із перевідним підписом) та на **пред'явника**.

Депозитний сертифікат — це письмове свідоцтво банку про внесення грошових коштів на банківський рахунок (депозит).

Ощадний сертифікат — це облігація, що свідчить про депонування грошових коштів в ощадному банку (за цими сертифікатами можна одержати вклади у будь-якому комерційному банку за наявності кореспондентського рахунку). Буває іменним або на пред'явника.

Крім уже названих, на ринок цінних паперів виходять також **державні цінні папери**. Їх випускають: уряд, державні фінансово-кредитні установи, місцеві органи влади. Основними державними цінними паперами є **облігації державної (муніципальної) позики**, які бувають короткострокові (до року), середньострокові (до 10 років) та довгострокові (понад 10 років).

Усім цінним паперам властиві три **основні властивості**:

- 1) **ліквідність** — ступінь легкості продажу, тобто перетворення у гроші;
- 2) **дохідність** — співвідношення отриманого за цінним папером доходу із витратами на його придбання;
- 3) **ризик** — можливість втрати коштів, вкладених у придбання цінних паперів.

Кожен вид цінного паперу виступає певним інструментом фондового ринку, тобто слугує для певних цілей. Найбільш активно обертаються на ринку акції та облігації.

Основні функції ринку цінних паперів:

- мобілізує фінансові кошти та забезпечує економіку капіталом;
- ефективно перерозподіляє капітали між підприємствами, галузями, регіонами та країнами;
- перерозподіляє права власності на реальний капітал (сприяє переходу підприємств в руки ефективних власників);
- встановлює ринкову, або реальну, вартість підприємств (фірм);
- допомагає державі покривати дефіцит державного бюджету, вирівнювати надходження податкових платежів протягом року;

➤ розширює простір економічної свободи для людини, відкриваючи перед нею нові можливості вибору варіантів вкладення заощаджень, збільшення доходів.

Звичайно, вести мову про ефективність перерозподільчих функцій фондового ринку можна лише за умови відсутності протидіючих факторів, наприклад, жорсткого оподаткування, відвертого тиску влади на підприємців, продажного судочинства тощо.

Основні учасники ринку цінних паперів:

1) **емітенти** (економічні суб'єкти, котрі випускають і продають цінні папери, — фірми, банки, держава);

2) **інвестори** (фірми, банки, держава, приватні особи, які купують цінні папери);

3) **інвестиційні інститути** (установи, що організують та обслуговують ринок цінних паперів, найбільш помітними серед яких є: фондові біржі, інвестиційні компанії та фонди, інвестиційні консультанти).

В залежності від цільової функції розрізняють прямі та портфельні інвестиції. **Прямі інвестиції** — це великі інвестиції, що здійснюються з метою отримати контроль над підприємством, стати його основним власником. **Портфельні інвестиції** — це інвестиції з метою придбання лише цінних паперів, які ймовірно принесуть доходи (проценти, дивіденди чи курсову різницю від перепродажу). Прямими інвесторами зазвичай стають у разі прямого внеску в капітал підприємства або придбання на ринку пакету його акцій в обсязі понад 10%.

Головним інвестиційним інститутом на ринку цінних паперів виступає фондова біржа. **Фондова біржа** — це установа, яка професійно займається купівлею-продажем цінних паперів, тобто представляє організований ринок цінних паперів. До котирування на біржі допускаються акції та облігації лише тих фірм, які відповідають певним вимогам і пройшли процедуру лістингу (ці поняття уже розглядалися у підрозділі 8.2).

Інвестиційні компанії організують на замовлення емітентів сам випуск і продаж цінних паперів. На відміну від них, **інвестиційні фонди** допомагають інвесторам (особливо дрібним) вигідно розмістити їхні вільні кошти. Механізм дії інвестиційного фонду: випускаючи і реалізуючи на широкий загал власні акції, фонд далі вкладає виручені кошти в цінні папери інших компаній і з одержаних доходів виплачує дивіденди своїм акціонерам. **Інвестиційні консультанти** зайняті наданням рекомендацій з питань емісії та обігу цінних паперів.

Ринок цінних паперів для інвесторів є найбільш ризикованим з усіх ринків. Купуючи ті чи інші цінні папери, інвестори переслідують такі *основні цілі*: а) збільшити свій дохід (збагатитися); б) вкладення має бути надійним (безпечним); в) воно має бути і ліквідним, тобто давати шанс вкладнику швидко і без втрат продати раніше придбані цінні папери. Але різні види цінних паперів і до того ж різних емітентів мають різний ступінь доходності, надійності і ліквідності. Тому найпопулярнішим способом мінімізації інвестиційних ризиків є **диверсифікація вкладень**, тобто вкладення наявних коштів у цінні папери не однієї якоїсь, хай навіть добре відомої, компанії, а різних компаній.

У зв'язку з цим, перед крупними інвесторами, такими, наприклад, як інвестиційні фонди, постає нова проблема — формування **оптимального портфеля цінних паперів**, тобто придбання не просто різних цінних паперів, а такої їх комбінації, за якої б досягався мінімальний ризик і максимальний прибуток. У цьому разі вони намагаються дотримуватися мудрого англійського прислів'я і не класти всі яйця в одну корзину (себе не ризикувати усім одразу).

Оптимізація структури вкладень обачливими інвесторами здійснюється за принципом інвестиційної (фінансової) піраміди. Справа в тому, що дохідність і надійність цінних паперів змінюються, як правило, у взаємно протилежних напрямках:

що вища очікувана дохідність, то менша надійність (більший ризик) вкладення. Фінансова піраміда наочно показує, як варто розумно розподілити вкладення (придбання цінних паперів): у кілька нерівних (зменшуваних до вершини) шарів з різним поєднанням ступенів дохідності та надійності (рис. 11.1).

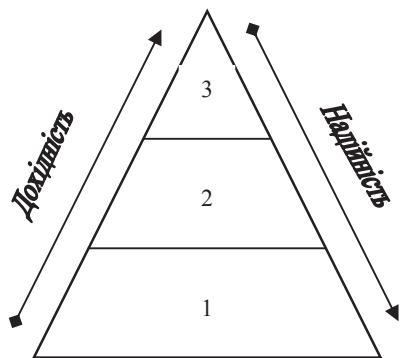


Рис. 11.1. Фінансова піраміда (оптимальності інвестицій)

Так, у разі інвестування капіталу в цінні папери раціональним рішенням є придбання відносно найбільше тих із паперів, які мають найвищий рейтинг¹ надійності та ліквідності, а також достатньо високу дохідність (шар 1). Далі прийнятним стає варіант купівлі цінних паперів з більш високою дохідністю, особливо в довгочасній перспективі, але з трохи меншим ступенем надійності (шар 2). Після цього прийнятними стають варіанти з тими цінними паперами, що мають високий ступінь ризику, але можуть (у разі успіху) принести найбільший прибуток (шар 3). Ось такий виважений підхід до інвестування в акції і облігації, як показує багата світова практика, забезпечує потрібний баланс між інвестиційним ризиком та при-

бутками. Щодо рейтингових оцінок якості тих чи інших цінних паперів, то, зазначимо, їх виставляють зазвичай спеціальні аналітичні фірми, збираючи необхідну для цього інформацію про емітентів.

У структурі ринку цінних паперів виділяються первинний і вторинний ринки.

Первинний ринок цінних паперів — це ринок, на якому емітент продає свої акції чи облігації у перші руки (першим покупцем). Оскільки акції є свідоцтвами на право власності на компанію, постільки найпершими їхніми покупцями, звичайно, стають засновники компанії. У разі перетворення приватної компанії у публічну (відкриту) і розширення кола співвласників, акції дістаються не тільки інсайдерам, а й аутсайдерам. *Інсайдери* (від англ. *inside* — всередині) — це власники контрольного пакету акцій та працівники компанії. *Аутсайдери* (від англ. *outside* — з боку) — це акціонери зі сторонніх осіб. Інсайдерам акції продаються часто за номінальною вартістю. З усіх названих вище цінних паперів виключно на первинному ринку обертаються векселі, чеки, депозитні та ощадні сертифікати.

Вторинний ринок цінних паперів — це ринок, на якому здійснюється вільний перепродаж раніше розміщених цінних паперів. Це — спекулятивний, за визначенням, ринок. На ньому цінні папери купуються і продаються за ринковою ціною.

Виходячи на первинний фондовий ринок, фірма може випустити і реалізувати свої цінні папери, змусивши тим самим «працювати» гроші своїх інвесторів. На вторинному фондовому ринку фірма, купуючи цінні папери інших фірм, формує свій резервний капітал. Вона може продати частину свого резервного капіталу (придбаних чужих цінних паперів) і отримати потрібні їй кошти.

Ринкова ціна, або курс, цінних паперів визначається за такою класичною формулою:

¹ **Рейтинг** (від англ. *rating* — оцінка, розряд) — оцінка кого- або чого-небудь за певними показниками та віднесення оцінюваного об'єкта до того чи іншого розряду.

$$\text{Курс акції (облігації)} = \frac{\text{Сума дивіденду (процента)}}{\text{Ставка процента на вклади}} \times 100\%.$$

Однаке, зауважимо, що відношення дивідендного чи процентного доходу до процентної ставки визначає лише орієнтовний (розрахунковий) для інвестора рівень ринкової ціни цінного паперу, адже фактичну ціну встановлює сам ринок, тобто реальне співвідношення попиту та пропозиції тих чи інших цінних паперів (конкретного емітента) у певний момент. Тому на ринку курси цінних паперів, як правило, відхиляються від їх номінальної вартості (позначеної на них). Курс звичайних акцій взагалі не залежить від їхнього номіналу.

Основні фактори, що впливають на курс цінних паперів:

- господарський стан та перспективи емітента;
- гарантованість виплати та розмір дивідендів (процентів);
- процентна ставка на банківські вклади (що вищий рівень доходу по банківськимкладам, то менший попит на цінні папери, і навпаки);
- ступінь ажіотажу (спекулятивної гарячки), роздмуханого рекламою, навколо тих чи інших цінних паперів.

Курс акцій є дуже чутливим індикатором попиту і пропозиції на товарних ринках, коливань (циклічності) ділової активності в країні, зміни політичних, соціальних та інших факторів.

У зв'язку з тим, що ринкові цінні папери є формою інвестування капіталу, а їхня ціна зазнає постійних коливань, розрізняють два види капіталу:

- **реальний капітал** як вартість діючих підприємств, що виробляють товари й послуги;
- **паперовий¹ (фінансовий) капітал** як ринкова вартість цінних паперів.

Капітал, втілений у цінних паперах, здатен значно відриватися від реальної вартості своїх підприємств-емітентів, не відображаючи їхнього дійсного стану. Так, економіка США за обсягами виробництва продукції протягом 1990-х рр. зросла в 1,5 рази, а сукупна ринкова вартість її цінних паперів підскочила майже у 4 рази. Зрештою, настає момент, коли ажіотажно роздута «булька» паперового капіталу неминуче лусне, і тоді багато інвесторів зазнає краху. Трагічність цього лиха нерідко посилюється тим, що інвестор-невдаха придбав ті цінні папери за кошти, позичені під зростаючі відсотки. Але така тяжка розплата за ілюзії не для всіх стає уроком — можливість швидко розбагатіти, не докладаючи для цього особливих зусиль, і далі спокушає людей.

Різкі коливання курсу цінних паперів позначаються і на долі підприємств-емітентів. Так, зростання в ціні акцій і облігацій корпорації дає їй можливість отримувати емісійний дохід (різницю між ринковою і номінальною ціною), підвищує її кредитний рейтинг (стає можливим одержувати пільгові кредити і на довший строк), приваблює більше покупців до її товарів, підвищує репутацію (імідж) власників і керівників підприємства тощо. Значне падіння курсу цінних паперів корпорації, навпаки, відлякує наявних і потенційних інвесторів, кредиторів, підриває репутацію її керівництва.

Вторинний ринок цінних паперів функціонує у вигляді:

- **організованого, або біржового, ринку;**
- **неорганізованого, або позабіржового («вуличного»), ринку.**

¹ К. Маркс, тавруючи капіталістичний спосіб виробництва як експлуаторський, уїдливо назвав капітал у цінних паперах *фіктивним* (як, до речі, і законодавство — *юридичною фікцією*).

11.4. ФОНДОВА БІРЖА ТА ЇЇ РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ

Коли сьогодні мова заходить про ринок цінних паперів, то, звичайно, в уяві постає насамперед його центральна ланка — фондова біржа.

Фондова біржа — це офіційно організований, регулярно діючий фондовий ринок (вторинний ринок цінних паперів).

Термін «*біржа*» походить від латинського слова «*bursa*» — гаманець. Якщо вірити історикам, то один із перших прообразів сучасних бірж появився у середні віки в нідерландському місті Брюге (тепер — це Бельгія) і розташовувався там біля оселі знаменитого міняйли, герб якого зображував три гаманці. З того часу виникло багато різних бірж, але найпопулярніша серед них сьогодні — фондова.

Фондові біржі здебільшого існують у формі акціонерних товариств (як, наприклад, у США, Великій Британії, Японії) або державних установ (зокрема, у Німеччині, Франції). Їхніми справами керують біржові комітети, яких обирають загальні збори акціонерів або призначає уряд. Фондова біржа є некомерційною організацією, яка виступає як гарант за угодами (контрактами), отримуючи за це комісійні.

Фондові біржі виконують в сучасній економіці доволі велику роль. Їхні **основні функції**:

- вони мобілізують інвестиційні ресурси, сприяючи їх концентрації на великих і перспективних напрямках розвитку економіки;

- вносять порядок у фондовий ринок, висуваючи жорсткі вимоги до емітентів корпоративних цінних паперів щодо повноти і достовірності оприлюднення інформації про свій фінансово-господарський стан (захищаючи у такий спосіб інтереси потенційних інвесторів-покупців акцій і облігацій);

- гласно і на конкурентній основі щодня переоцінює цінні папери, а заодно, і вартість підприємств, даючи змогу кожному інвестору будь-якої миті прийняти виважене для себе рішення;

- слугують своєрідними барометрами економічної погоди: економічної кон'юнктури, ділової (підприємницької) активності.

Біржова вартість акцій, або курс акцій, встановлений котируванням на фондовій біржі, дає змогу швидко визначити *рівень капіталізації* (ринкову, або реальну, вартість) підприємства-емітента цілком.

$$\text{Ринкова вартість підприємства} = \text{Кількість випущених акцій} \times \text{Біржова ціна однієї акції}.$$

Отримувана таким чином оціночна інформація представляє особливий інтерес: *а)* для потенційних інвесторів-покупців корпоративних цінних паперів та *б)* для керівників і власників акціонерних корпорацій (як показник якості менеджменту). Аналогічно за ринковим курсом цінних паперів різних емітентів, допущених до торгів на біржі в даний період часу, аналітики визначають рівень капіталізації економіки цілої країни.

До роботи на біржі допускаються лише її члени. Членство, або місце, на біржі можна отримати за наявності рекомендації солідних біржовиків та внесення чималої грошової плати («купити місце»).

Головними біржовиками (членами біржі) є брокери та дилери. **Брокери** (від англ. *broker* — той, що купує і продає для інших) — це професійні посередники, які на фондовій біржі купують і продають цінні папери на замовлення, отримуючи за це комісійні у відсотках від вартості угоди. Таких торговців ще називають **маклерами** (від нім.

Makler). Розмір комісійних встановлюється біржею або учасниками угоди. Посередницька (комісійна) винагорода на біржі має іншомовні назви *брокериджу* (від англ. *brokerage*) та *куптажу* (від франц. *courtage*).

Дилери (від англ. *dealer* — перекупник) — це професійні торговці на фондовій біржі, які здійснюють угоди за власний рахунок, отримуючи свій дохід у вигляді цінової маржі — різниці між цінами продажу й купівлі. Саме дилери представляють класичних біржових гравців-спекулянтів, які діють за власний кошт і на власний ризик.

Біржові операції¹ (угоди) залежно від строку їхньої дії поділяють на два види:

1) **касові (готівкові) операції** — передбачають негайну оплату (протягом 1-2 днів) і поставку цінних паперів за поточним ринковим курсом. Їх прийнято називати *спотовими угодами*, або *угодами-спот* (від англ. *spot* — місце, тобто тут же, на місці);

2) **строкові угоди** (до 2-3 років) — коли оплата і поставка здійснюється в кінці встановленого строку, але за ціною, погодженою на момент укладання угоди. Такі угоди поділяються на форвардні та ф'ючерсні.

• **Форвардна угода** (від англ. *forwards* — те, що чекає попереду) — це контракт на реальну поставку цінностей у майбутньому, яким фіксується ціна та кількість товару, термін поставки, місце платежу, розмір застави, штраф за порушення умов договору тощо.

• **Ф'ючерсна угода** (від англ. *futures* — строкові контракти) — це контракт на майбутню поставку цінних паперів лише через біржу (форма і зміст договору визначаються біржею, за виключенням ціни поставки), тобто це фактично безтоварна угода, або угода на купівлю-продаж форвардного (товарного) контракту на певний строк з метою отримання цінової маржі.

Наприклад, у березні місяці на біржі почали спекулятивну гру два дилери: Іванов, який раніше з кимось уклав строковий контракт на період березень-серпень на поставку 100 тонн ячменю, та Айвазян, який уклав з кимось аналогічний контракт, але на купівлю такої ж кількості ячменю. Стартова (березнева) ціна однієї тонни ячменю — 1200 грн. Якщо в серпні ціна ячменю знизиться, припустимо, до 1000 грн., то виграє Іванов, оскільки він продасть товар, який став дешевшим на ринку, за вищою ціною. Він матиме прибуток у 20 тис. грн. $[(100 \times 1200) - (100 \times 1000)]$. Якщо ж серпнева ціна ячменю, навпаки, через неврожай підвищиться проти березневої, приміром, до 1500 грн. за тонну, то виграш матиме Айвазян, який придбав товар, що став дорожчим, по старій ціні. Його прибуток складе 30 тис. грн. $[(100 \times 1500) - (100 \times 1200)]$.

• Окремим різновидом строкових угод, що укладаються на фондовій біржі, є опціони. **Опціон** (від лат. *optionis* — вибір) — це строкова угода, за якою продавець зобов'язаний продати цінні папери на умовах, наперед визначених у договорі (ціна, кількість, термін поставки). Покупець опціону має право або купити дані цінні папери, або відмовитись від купівлі (в залежності від реальної ціни). Платою за «майбутнє» право відмовитися від договірних умов є премія (певна сума коштів), яку покупець зобов'язаний одразу виплатити продавцю ще при укладанні контракту. У цій операції (угоді) покупець розраховує на те, що йому пощастить придбати цінні папери за низькою (договірною) ціною, а потім їх негайно продати за високою (біржовою) ціною; продавець же опціону, зі свого боку, розраховує на отримання премії.

Строкові біржові контракти (форвардні, ф'ючерсні та опціони) разом називаються **деривативами** (від лат. *derivatus* — похідний), тобто *похідними* цінними паперами (цінними паперами, які випускаються під первинні цінні папери — акції, облігації).

¹ Принагідно зазначимо, що наведені нижче терміни та їх смислове визначення стосуються не лише фондових, а й інших бірж (товарних, валютних, з торгівлею золотом).

Отже, якщо об'єктом купівлі-продажу фондовій біржі вже стали навіть контракти (а не лише безпосередньо акції та облігації), то це означає, що в даному випадку дилери купують і продають умовно (віртуально), просто граючи на різниці цін. Безтоварні строкові угоди — це гра на те, у кого з гравців більше талану провидця та міцніші нерви. Той, хто програв, сплачує тільки різницю. Іншими словами, що один втратив, те інший знайшов. Захоплююча гра уподібнює фондову біржу до казино.

Тих дилерів, які купують цінні папери і контракти, розраховуючи на підвищення їхніх цін, на біржовому жаргоні називають «**биками**». А тих із гравців, хто продає цінні папери і контракти, граючи на зниження цін, називають «**ведмедами**».

Знаючи як біржові гравці-спекулянти «заробляють» свої доходи, неважко здогадатися, як же вони зацікавлені у нестабільності курсів цінних паперів. Звичайно, вони докладають усіляких зусиль, аби штучно збільшити чи збити попит і пропозицію, наприклад, вдаючись до поширення пліток, до оприлюднення своїх прогнозів через засоби масової інформації тощо. Тому в демократичних країнах законодавство вводить жорсткі обмеження на розповсюдження інсайдерської інформації.

Інсайдерами (від англ. *inside* — внутрі) прийнято вважати посадовців корпорацій та функціонерів із контролюючих інституцій, включаючи біржовиків, які володіють недоступною для широкого загалу інформацією про справжній стан справ і перспективи розвитку корпорацій-емітентів цінних паперів і можуть скористатися нею в корисливих для себе цілях (вчасно скинути наявні у них цінні папери до їх здешевлення на ринку чи, навпаки, придбати їх, випередивши всіх, до підвищення їхньої вартості). Інсайдерські угоди як такі, що шкодять інтересам інвесторів, порушують принцип рівних можливостей для усіх суб'єктів ринку, законодавством заборонені.

Проте не всі безтоварні строкові угоди носять чисто спекулятивний характер, тобто здійснюються виключно заради прибутку. Серед них зустрічаються і такі угоди, метою яких є страхування реальної товарної операції від можливих втрат при зміні договірної ціни, або, англійською мовою, **хеджування** (*hedge* — захищати). Це — арбітражні (страхові) угоди. Таким чином, угоди (контракти) з цінними паперами, що укладаються на фондовій біржі, потрібно розрізняти за метою їхнього здійснення: 1) на такі, що передбачають реальну поставку цінностей; 2) арбітражні та 3) суто спекулятивні.

Економічно найбільш потужні, прибуткові та надійні для інвесторів компанії, чії акції регулярно котируються на фондовій біржі, за традицією, що склалася на провідних біржах світу (Нью-Йорка, Лондона та ін.), називають **голубими фішками** (англ.: *blue chips*). Справа в тому, що коливання курсів саме їхніх акцій відчутно впливає на економічну кон'юнктуру в даній країні і в усюму світі. Тому у багатьох країнах заведено щоденно розраховувати і оприлюднювати біржові індекси. **Біржові індекси** — це показники, які узагальнено (усереднено) відображають зміни курсів акцій провідних компаній, а отже, і рівень ділової активності в країні (і світі).

Перший біржовий індекс запропонували американські журналісти, економічні оглядачі Чарльз Доу та Едвард Джонс: перший у 1896 р. розрахував середньоарифметичну ціну акцій 12 провідних компаній США на Нью-Йоркській фондовій біржі; другий невдовзі збільшив число компаній у ній до 30-ти. З тих пір **індекс Доу-Джонса** (англ.: *Dow-Jones index*) ще не раз переглядався: під кінець 1990-х рр. у ньому фігурували 65 компаній різних галузей, а список голубих фішок періодично оновлювався (із старожилів у ньому зберігся тільки «Дженерал електрик»). І хоча індекс Доу-Джонса й досі залишається найбільш популярним інструментом аналізу рівня ділової активності, очевидно є все-таки обмежена показовість учасників фондового ринку у ньому. Тому появились нові, більш досконалі біржові індикатори. Одним із таких найбільш відомим

наразі є **індекс Standard&Poor's 500**, який розраховується однойменною рейтинговою компанією і враховує показники 500 найбільших корпорацій, чиї акції котируються не лише на Нью-Йоркській фондовій біржі, а й на Американській фондовій біржі та позабіржовому ринку. Цей індекс виглядає складнішим за методикою розрахунку, оскільки величина індексу враховує не тільки ринковий курс акцій, а й їхню кількість. В Японії популярним сьогодні є індекс *Nikkéi*, у Великій Британії — *FT-SE*, в Німеччині — *Dax*.

В Україні фондовий ринок в цілому ще розвинений слабо, а організована, чи біржова, торгівля цінним паперами і поготів. Купівля-продаж акцій через організований (відкритий для покупців) ринок з року в рік не перевищує 6-8%, тоді як решта випусків акцій реалізується через позабіржовий ринок, тобто акції додаткових емісій, як правило, розподіляються за зачиненими дверима, серед вузького кола осіб. Це означає, що вітчизняний фондовий ринок продовжує обслуговувати в основному процеси перерозподілу прав власності на приватизовані підприємства. Якщо, приміром, у США за стабільної загальної економічної ситуації «голосування ногами» (масовий продаж акцій) дрібних акціонерів якоїсь корпорації вважається недопустимим явищем (що може призвести до падіння ринкової вартості підприємства, її кредитоспроможності, а отже перетворити фірму у легку здобич для конкурентів), то в Україні ще й дотепер спродаж акцій дрібними акціонерами, передусім працівниками, розглядається домінуючими власниками і керівниками акціонерних товариств як щаслива нагода позбутися «баласту».

На заваді розвитку повноцінного фондового ринку в Україні стоять такі перешкоди, як незахищеність права приватної власності, надвисокий рівень корупції, рейдерство (силовий переділ корпоративних прав власності), нерозвиненість інфраструктури фондового ринку, брак справжніх фахівців з питань цього ринку, низька правова та корпоративна культура населення тощо. Така ситуація аж ніяк не сприяє розблокуванню інвестиційного процесу, притоку дійсно іноземного капіталу та зрештою модернізації виробництва на новітній технологічній основі.

11.5. СТРАХОВИЙ РИНОК

Чільне місце у структурі ринку капіталу займає страховий ринок, або ринок страхових послуг. Страхування, як показує практика економічно розвинених країн, відіграє роль досить потужного фактора розвитку господарського життя.

Чи не кожна пересічна людина намагається уберегти себе від ризиків, що переслідують її. Для цього кожен використовує доступні йому способи й можливості. Усі способи обмеження ризику, де ми зазвичай обходимося власними зусиллями і розумом, представляють собою фактично **самострахування**.

Однак можливість самострахування від небажаних втрат теж обмежені. Так, ми повсякчас обмежуємося часом, станом здоров'я, індивідуальною здатністю приймати рішення, матеріальними можливостями. Зрештою діяти самотужки задля захисту своїх інтересів часто виходить за рамки здорового глузду, адже в таких випадках ми відмовляємо собі в можливостях отримати більшу вигоду. Тому, зважаючи на загальну потребу у зовнішньому страхуванні, вдаючись до послуг третіх осіб, і появилася на світ страхова справа як окремий вид економічної діяльності, що інституційно оформився у страховий ринок.

Страхування — це такий вид економічної діяльності, яким забезпечується «кооперування» матеріальної відповідальності заінтересованих осіб, тобто спільне формуван-

ня ними цільового страхового фонду, з метою компенсації можливого фінансового (майнового) збитку шляхом пропорційного розподілу між ними такого збитку. Не страхуючись таким чином, кожен, хто зазнає фінансового ризику, мав би створювати власний страховий фонд, відволікаючи від справи куди більші кошти.

Як показує багатий досвід, число тих, хто дійсно постраждав, як правило, менше числа заінтересованих осіб. Тому спільне страхування можливого збитку усіма заінтересованими власниками майна відчутно пом'якшує наслідки форс-мажорних обставин. Зрозуміло й інше: що більше заінтересованих осіб залучається до страхування своєї власності, то менше випадає кожному витратитися на страхування.

Страховий ринок — це ринок, на якому купуються і продаються страхові послуги.

На цьому ринку, як і на інших, присутні продавці, покупці та посередники. У ролі продавців тут виступають страхові компанії, які за формою власності є приватними та державними і функціонують зазвичай у вигляді акціонерних та неакціонерних товариств. Покупцями є **страхувальники**, тобто фізичні та юридичні особи, котрі вирішили застрахуватися від ризику. Посередниками між продавцями і покупцями виступають страхові агенти та страхові брокери, які сприяють укладанню страхових договорів.

Первинною ланкою страхового ринку, звісно, є **страховик** — страхова компанія. **Страхова компанія** — це фінансово-кредитна установа, що займається укладанням договорів страхування та їх обслуговуванням. Своєю діяльністю страхова компанія організовує формування та використання цільового страхового фонду. На страховому ринку присутня також держава, яка законодавчо унормовує поведінку суб'єктів ринку та забезпечує контроль за дотриманням «правил гри».

На страховому ринку купують і продають специфічний товар — страхові послуги. **Страхова послуга** — це забезпечення страхового захисту у формі покриття (відшкодування) збитку. Документом, що посвідчує купівлю-продаж страхової послуги, є страхове свідоцтво, або **поліс** (від італ. *polizza* — розписка).

Ціною страхової послуги є **страховий тариф**. Як і всяка інша ринкова ціна, страховий тариф складається на конкурентній основі в результаті співвідношення попиту та пропозиції цих послуг. При цьому нижня межа страхового тарифу визначається принципом рівності між надходженнями платежів страхувальників та виплатами страхового відшкодування і страхових сум. Від надмірного завищення страхових тарифів страховиків можуть стримувати лише сили ринкової конкуренції, адже у разі ігнорування їх компанія може втратити своїх клієнтів.

Винагорода, яку отримує страховик від страхувальника за взятий ним на себе ризик, має назву **страхової премії**. Сумарно вона включає в себе плату за ризик як такий (чисту премію) та «накладні витрати» страхової компанії. Прибуток же останньої формується за рахунок частини страхової премії та доходів від її інвестиційної діяльності.

Основні фактори, що впливають на вартість страхової послуги конкретного страховика:

- розмір та структура його «страхового портфеля»;
- ефективність його інвестиційної діяльності (міра віддачі від вкладення акумульованих страхових коштів в інші види бізнесу);
- величина його управлінських витрат;
- очікуваний прибуток.

Для різних видів страхування характерний різний ступінь повернення страхових платежів (внесків) страхувальникам. Усі внески повністю повертаються в обов'язковому порядку лише при накопичувальних формах страхування, наприклад пенсійного страхування (за умови доживання застрахованого до певного строку або коли, у разі

його смерті, правонаступники зроблять перестраховування (переведення ризику на себе) чи внесуть додаткову плату). За інших видів страхування виплати відшкодування та страхового забезпечення відбуваються лише у разі настання **страхового випадку** і в розмірах, обумовлених договором.

Та не всі ризики, з якими пов'язана господарська діяльність, підлягають страхуванню на ринкових умовах. *Ризик стає страховим за таких умов:*

- 1) якщо він має вірогідний і випадковий характер;
- 2) якщо він піддається вартісній (грошовій) оцінці;
- 3) якщо можливо визначити ціну страхової послуги та потенційної частки страхового відшкодування. Для цього потрібна, насамперед, статистика частоти подій, які хвилюють потенційних страхувальників, та інша інформація.

До класичних видів страхування відноситься страхування життя громадян та їх особистого майна, банківське страхування. За сучасних умов страхування стало більш різноманітним і гнучким.

За способом надання страхових послуг розрізняють:

- *добровільне страхування* (на основі вільного укладання договору);
- *обов'язкове страхування* (примусове на основі закону).

За об'єктом страхування виділяють:

- *особисте страхування* (страхування від нещасних випадків, медичне і пенсійне страхування);
- *майнове страхування*.

У свою чергу, кожен із цих ринків також поділяється на окремі сегменти (наприклад, страхування від нещасних випадків, від безробіття, пенсійне і медичне страхування тощо).

Основні функції страхового ринку:

- мобілізує фінансові кошти та перетворює їх в інвестиції;
- сприяє мінімізації матеріальних збитків;
- компенсуючи особисті збитки, забезпечує підняття матеріального добробуту людей;
- слугує засобом соціального забезпечення;
- стимулює трудову активність людей (в частині скорочення надмірних державних гарантій за програмами соціального забезпечення і страхування).

В сучасній економіці страхові компанії і недержавні пенсійні фонди відіграють роль потужних інституційних інвесторів. Їхні фінансові ресурси (страхові резерви) розміщуються головню на банківських рахунках, у цінних паперах, в нерухомості. Страховий сектор займає наразі провідні після комерційних банків позиції за обсягом активів. Показово, що характер акумульованих ним коштів дає йому змогу виступати на ринку капіталу в ролі постачальника переважно довгострокових інвестицій. У цьому смислі роль страхового бізнесу на фінансовому ринку важко переоцінити.

В Україні роль страхового ринку ще не є такою значущою, як в економічно розвинутих країнах. Особливо слабким залишається ринок довгострокового накопичувального страхування життя, зокрема пенсійного, безперервного страхування здоров'я, інвестиційного страхування (промислових, будівельних, аграрних ризиків). Частка класичного страхування у ВВП України не перевищує 1%, тоді як мінімальною нормою для більшості європейських країн вважається 5%. Якби нам вдалося збільшити цю частку хоча б до 5%, це дало б можливість щороку через страховий ринок залучати в національну економіку понад 40 млрд. грн.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Ринок капіталів. Ринок грошей. Позичковий процент. Ставка процента. Номінальна і реальна процентна ставка. Дисконтування. Комерційний кредит. Банківський кредит. Споживчий кредит. Іпотечний кредит. Лізинг-кредит. Ломбардний кредит. Державний кредит. Міжнародний кредит. Факторинг. Форфейтинг. Фондовий ринок. Цінні папери. Фондова біржа. Інвестиційні компанії. Інвестиційні фонди. Прямі та портфельні інвестиції. Оптимальний портфель цінних паперів. Первинний і вторинний ринки цінних паперів. Курс цінних паперів. Брокери. Дилери. Форвардна угода. Ф'ючерсна угода. Опціон. Деривативи. «Бики». «Ведмеді». Хеджування. Біржові індекси. Індекс Доу-Джонса. Страхування. Страховий ринок. Страхова компанія. Страхова послуга. Страховий поліс. Страховий тариф. Страхова премія.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Обґрунтуйте взаємозв'язок структурних ланок (видів) ринку капіталів.
2. Якими чинниками зумовлюють необхідність кредитних відносин?
3. Назвіть основні джерела позичкового капіталу (кредитних ресурсів).
4. Аргументуйте прикладами сутність основних функцій кредиту.
5. У чому полягає принципова різниця між процентом і процентною ставкою?
6. Чому реальна ставка процента зазвичай є меншою від номінальної? Яке це має практичне значення?
7. Від яких факторів залежать договірні процентні ставки на кредити?
8. Як Ви гадаєте, які умови потрібні для зниження процентних ставок в Україні до рівня західноєвропейських країн?
9. В чому сутність та практичний сенс дисконтування?
10. Обчисліть, якою має бути сума вкладу на банківський рахунок, аби за ставки 10% річних щомісяця одержувати процентний дохід у сумі 1000 грн.?
11. Які переваги має банківське кредитування перед комерційним?
12. Назвіть та розкрийте зміст основних видів кредитування.
13. Які ознаки та види цінних паперів Ви знаєте?
14. Розкрийте зміст основних функцій ринку цінних паперів?
15. Поясніть суть принципу фінансової піраміди в інвестуванні.
16. Як розраховується курс акцій та які фактори впливають на його рівень?
17. До яких наслідків призводять значні коливання курсу цінних паперів?
18. Чому фондову біржу вважають організованим ринком цінних паперів?
19. Дайте пояснення основним біржовим операціям. Які з них є спекулятивними і чому вони допускаються?
20. Яке значення мають біржові індекси? Дайте пояснення деяким із них.
21. Чому в Україні фондовий ринок так довго перебуває в зародковому стані та які наслідки цього?
22. Розкрийте сутність страхування, його необхідність та поясніть механізм здійснення.

Розділ 12

РИНОК ЗЕМЛІ ТА СПЕЦИФІКА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Землероб може цілком обійтися без праці інших трудівників; але жоден трудівник не може працювати, якщо землероб не прогодує його.

Анн Тюрго¹

Якщо людина володіє землею, земля володіє людиною.

Ралф Емерсон²

12.1. АГРАРНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ОСОБЛИВА СФЕРА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У ринковій системі господарювання кожен економічний ресурс має свого власника і слугує йому капіталом, або джерелом доходу. Форма й розмір доходу на капітал залежить, окрім іншого, від сфери вкладення капіталу та впливу сил ринкової конкуренції. Кожна сфера прикладення капіталу вирізняється своїми особливостями, які вимагають від підприємця відповідних знань, умінь та навичок. Це цілком очевидно. Та найбільш специфічною сферою підприємницької діяльності, без жодного перебільшення, є сільське господарство, або аграрне виробництво, яке заслуговує окремої уваги з боку науки, держави, підприємців.

Саме поняття аграрної сфери економіки (виробництва) вказує на її нерозривний зв'язок із доволі особливим економічним ресурсом — *землею* (лат. *agrarius* — земельний). У сільському господарстві споконвіків земля відіграє (і завжди відіграватиме) роль головного фактора (ресурсу) виробництва. Тож, і людські відносини, що складаються у суспільстві з приводу розподілу, обміну та використання землі як економічного ресурсу, прямо називають земельними. Господарські відносини у сільському господарстві в цілому, об'єктом яких є не тільки земля, а й інші засоби виробництва, вироблена продукція, отримані доходи тощо, мають традиційну назву **аграрних відносин**.

Серед економістів-теоретиків найпершими, хто звернув чи не найбільшу увагу на сільськогосподарське виробництво, були у XVIII ст. французькі фізіократи, у першу чергу, Ф. Кене та А. Тюрго. Виходячи з реалій тоді ще аграрної економіки Франції, вони вважали, що єдино продуктивною в усій економіці є землеробська праця, яка тісно взаємодіючи з живою природою, створює чистий продукт (дохід), за рахунок якого тільки й приростає багатство країни. Що ж до торгівлі та ремесла (тоді ще попередника промисловості), то там, на їхню думку, відбувається просте переміщення і переробка дарів природи. Фізіократи, звичайно, абсолютизували роль аграрного виробництва в житті суспільства, а проте, їм не відмовиш у тому, що це виробництво, як ніяке інше,

¹ Тюрго Анн Робер Жак (1727-1781) — французький економіст, державний діяч.

² Емерсон Ралф (1803-1882) — американський філософ і поет.

нерозривно пов'язане з життєдайними природними процесами, і тому держава має вбудовувати стосовно аграріїв політику максимального сприяння та підтримки.

Розглянемо детальніше **головні особливості аграрного виробництва**.

По-перше, на відміну від інших видів економічної діяльності, де земля створює лише умови для виробничого процесу (слугуючи місцем розташування об'єктів), у виробництві сільськогосподарської продукції земля слугує головним фактором виробництва.

По-друге, земля, придатна для виробництва сільськогосподарської продукції, сама по собі є рідкісним, кількісно обмеженим ресурсом, який неможливо створити, замінити іншим чи накопичити. Це — унікальний дар природи. Між тим, відбувається ерозія¹ ґрунтів, родючі землі постійно відводяться під будівництво промислових та інших об'єктів, забудову міст, прокладку доріг, трубопроводів тощо. Цей повсюдний у світі наступ міст на села відчутно зменшує запас земельного ресурсу для виробництва аграрної продукції. І через те, що, з одного боку, загальна пропозиція землі є повсякчас величиною фіксованою та абсолютно нееластичною (її неможливо збільшити), а з другого, — попит на сільськогосподарську продукцію невпинно зростає, всезагальною закономірністю стало неухильне зростання вартості аграрної продукції, а відповідно і вартості самої землі. Причому це подорожчання землі і сільгосппродукції сьогодні навіть прискорилося, породивши глобальну продовольчу проблему.

По-третє, земля, на протигагу всім рукотворним засобам виробництва, не зношується і не застаріває морально, а за умови раціонального використання її якість може навіть поліпшуватися (підвищення її родючості).

По-четверте, аграрне виробництво технологічно й економічно тісно переплітається з природними процесами, які відіграють у ньому визначальну роль. Значна залежність сільгоспвиробництва від впливу природних факторів проявляється:

– у специфіці аграрної праці (землероба й тваринника), яка, на протигагу, приміром, промислової і будівельної праці, спрямована не на зміну форми предметів праці, а на створення умов природним засобам виробництва (рослинам, тваринам, родючості ґрунту) для реалізації їхньої здатності накопичувати нову (сонячну) енергію, що в завершальній стадії цього процесу винагороджує виробника бажаним природно-натуральним продуктом. Тут варто згадати, як у далекі часи неоліту², людство спасло себе від голодної смерті, зумівши перейти від кочового способу життя (постійного пошуку їжі у природі) до осілого, зайнявшись, власне, виробництвом їжі (землеробством і скотарством). З тих пір праця набула ознак економічної діяльності, а сама людина стала розвиватися як соціальна істота. Отож, враховуючи специфіку аграрної праці та її продукту, зауважимо, що економічна ефективність сучасного аграрного виробництва має визначатися з обов'язковим урахуванням усіх необхідних витрат на відновлення і підвищення родючості землі, продуктивності тварин. Простіше кажучи, якщо в промисловості головною рушійною силою виробництва є технічний прогрес, то в аграрній сфері всі технічні засоби, якої б досконалості вони не були, виконують лише допоміжну роль — допомагають людині створювати належні умови для життєдіяльності природних засобів виробництва (до речі, рослини, тварини і родючість ґрунту в одному й тому ж процесі одночасно виконують функцію і предметів, і засобів праці);

– у сезонності аграрного виробництва, яка спричиняє значний розрив між робочим періодом (часом виконання робіт) та часом виробництва (усім часом, необхідним для

¹ **Ерозія** (від лат. *erosio* — роз'їдання) — змиття та розмивання найбільш родючого шару ґрунту талими і зливовими водами, а також видування його вітрами.

² **Неоліт** (від грецьк.: *neos* — новий + *lithos* — камінь) — новий кам'яний вік, який ознаменувався неолітичною революцією, що поклала початок завершенню епохи кам'яного віку (8-3 тисячоліття до Р.Х.)

завершення виробничого циклу й отримання продукту). Для прикладу, якщо можна скоротити час на пошиття одягу чи виготовлення холодильника, то куди складніше прискорити вирощування хліба, винограду чи появу приплоду тварин. У зв'язку з цим, техніка, інвентар, будівлі тут використовуються неритмічно, витрати розтягуються на весь сільськогосподарський рік, а кінцеві, остаточні доходи визначаються лише наприкінці року, після реалізації продукції¹;

– у спеціалізації виробництва, вибір якої тут вирішальною мірою визначається природно-кліматичними умовами, а не кон'юнктурними міркуваннями підприємця. Понад те, спеціалізація у землеробстві є слабкою через необхідність чергування зернових і технічних культур (розумне чергування сівозмін вигідніше за ту архаїчну систему, коли частина родючої землі періодично відпочиває — перебуває «під паром»);

– у негативному впливі на виробництво сільськогосподарської продукції шкідливо-го для всіх живих організмів (і мікроорганізмів) забруднення доквілля (води, повітря, ґрунтів). Певна річ, така недалекоглядна людська діяльність призводить до зменшення виробничого потенціалу у землеробстві і тваринництві, до втрат продукції та підозрілого ставлення до неї споживачів;

– у необхідності створення аграріями страхових натуральних фондів (насіння, кормів), що, по суті, означає здійснення додаткових витрат. Це є ознакою того, що закон зростаючих альтернативних витрат має в аграрному виробництві не лише економічну, а й природну основу;

– у тому, що обсяги виробництва, ціни й доходи тут є дуже нестабільними через велику залежність від природно-кліматичних умов, урожайності культур та продуктивності тварин, а відтак аграрне виробництво настійливо потребує фінансової підтримки з боку держави. Візьмемо до уваги і те, що, подібно до окремого індивіда чи сім'ї, кожна, навіть найбільш багата, країна заінтересована у забезпеченні власної продовольчої безпеки, хоча б на мінімальному рівні. Тому, формуючи резерви продовольства, держава стає найбільшим покупцем стратегічно важливих видів аграрної продукції.

По-н'яте, землі, придатні для аграрного виробництва, слугують природним засобом забезпечення зайнятості сільського населення, пом'якшення негативних наслідків урбанізації².

По-шосте, ключовим для розвитку підприємництва в аграрній сфері економіки є питання земельної власності, від вирішення якого залежать умови доступу до землі як ресурсу, організаційні форми господарювання, а відтак, і стимули для підприємницької діяльності. Приватна власність, звісно, створює потужні стимули для підприємницької ініціативи, але, коли її об'єктом стає земля, то, з одного боку, через кількісну обмеженість землі створюються значні обмеження для вільного вкладення капіталу в аграрне виробництво («земля зайнята»), а з другого, — виникає загроза нерационального використання сільськогосподарської землі як національного багатства, протиставлення вузькоогоїстичних приватних інтересів суспільним потребам.

Як бачимо, аграрне виробництво дійсно вирізняється принциповими особливостями, які кореняться у його залежності від природних біологічних (фізіологічних) процесів і, звісно, відчутно впливають на підприємницьку діяльність у цій сфері. Тому особ-

¹ У багатьох розвинених країнах завершенням виробничого циклу (періоду виробництва) в аграрній сфері вважається дата фактичного закінчення землеробських робіт. Наприклад, в Італії сільськогосподарський рік офіційно закінчується 10 листопада, а тому на цю дату закривається бухгалтерська звітність аграріїв, до неї прив'язуються орендні договори, оцінка активів. В Україні ще зберігається старий порядок, за яким сільськогосподарський рік збігається з календарним.

² **Урбанізація** (від лат. *urbanus* — міський) — 1) перенаселення міст; 2) поширення рис та особливостей міського життя.

ливого значення набуває ефективний розподіл цього унікального ресурсу на користь ефективних власників, які мають тривалий інтерес до аграрного виробництва, адже, щоб підтримувати родючість землі, потрібно увесь час інвестувати.

12.2. РИНОК ЗЕМЛІ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ

Проникнення ринкових сил у сферу аграрних (і суто земельних) відносин, як свідчить світова історія, скрізь відбувалося складно, причому в різних країнах з різною швидкістю та інтенсивністю. Первісна складність цього процесу зумовлювалася істотними особливостями сільського господарства, зокрема його технічною відсталістю, збереженням кріпосницьких (юридично невільницьких) відносин, міцною прив'язаністю селян до застарілих форм соціальної взаємодії та інших стереотипів поведінки. Тодішнє рутинне¹ господарювання на селі, значною мірою ще замкнуте на власних потребах, фактично відгороджувало сільське господарство від впливу ринку та розвитку підприємництва. Такий стан речей заодно стримував і економічний розвиток країни, прирікав її населення на бідність.

Та все ж ринкові сили поступово зламали замкнутий, натуральний характер колишнього землеробського господарства. Економічна вигода, яку, за великим рахунком, несе ринок своїм учасникам, узяла гору. Автономія і незалежність сільського господарства від усієї решти економіки та її розвитку, його особливості стали усе більше розмиватися під впливом технічного прогресу та економічних реформ нової влади. До речі, і технічний прогрес, і трансформація соціально-економічних відносин (чи то через революції знизу, чи то через реформи зверху) також зобов'язані силам ринку, або тим перевагам, які відкривають особиста свобода та підприємницька ініціатива людей.

Сьогодні майже в усіх країнах світу сільськогосподарська земля у тій чи іншій мірі включена в ринковий (економічний) оборот, тобто виступає об'єктом купівлі-продажу. Це означає, що в даному випадку ринок слугує тим об'єктивним механізмом, завдяки якому здійснюється розподіл та перерозподіл прав власності на землю як економічний ресурс, а відповідно і доходів, отримуваних від аграрного виробництва.

Необхідною умовою і результатом виникнення та розвитку ринку землі є приватна власність на землю. Ринкові процеси взагалі невіддільні від приватновласницьких відносин людей: з одного боку, відчужувати через продаж можна тільки те, чим можеш розпоряджатися, тобто бути дійсним власником; а з другого, — завдяки придбанням ринкових активів, передусім засобів виробництва, збільшується чисельність ділових людей (підприємців), які організують товарне виробництво і посилюють конкуренцію. І ця взаємодія відбувається постійно.

Питання про те, бути чи не бути ринку землі в країнах Заходу вирішила сама історія, а точніше, назріла економічна необхідність — забезпечення ефективного і конкурентоспроможного (на внутрішньому і зовнішньому ринках) аграрного виробництва. Тому приватна власність на землю і ринок землі сформувалися значно пізніше приватної власності на інші фактори виробництва та ринкового обміну взагалі. Для звичного людям віковичного способу господарювання на землі, навіть при переході від натурального аграрного виробництва до товарного, необхідною і *достатньою* умовою було набуття прав володіння і користування землею. Питання приватної власності, себто права

¹ Рутинна (від франц. *routine*) — консерватизм, застій; боязнь нового, змін.

розпоряджатися землею на свій розсуд, для господарника тоді особливої значущості не мало.

Історично земля належала, як правило, первісним людським (родовим) общинам, а в середні віки (кінець V — XVI ст.) у Європі за рахунок руйнування вже сусідської общини (громади), поглинання селянських наділів та залучення нових (необроблюваних і завойованих) земель великими землевласниками стали церкви, монастирі, держава. Короновані державні діячі (монархи) наділяли земельними володіннями (вкупі із сільськими і міськими поселеннями) служилих людей (знатних осіб із числа професійних військових і чиновників), які згодом ставали їх повними власниками. Тоді панівним був вислів «немає землі без сеньйора» (тобто без пана як поміщика). Великі землевласники — феодалі (від лат. *feodum* — спадкове земельне володіння) ділили всю землю на дві частини: перша — становила їхнє самостійне господарство (масток), яке велося з використанням примусової праці залежних селян; друга — відводилася для наділів селянам за умови виконання ними певних повинностей на користь власника землі. Така система земельних відносин зберігалася упродовж багатьох століть, допоки її в XVI — XVII ст. не підточили ринкові процеси — зростаюча переорієнтація аграрного виробництва із власних потреб на ринковий попит, накопичення грошових капіталів і перетворення феодальної землі в об'єкт викупу, майнове розшарування селянства і поява найманих робітників на селі, подекуди (як, наприклад, в Англії) насильницьке обезземелення селян заради перетворення землі в капітал тощо.

У Російській імперії, до якої входила Україна, формування ринку землі значно припзнилося. Тут його найбільше гальмували: *по-перше*, кріпосна система господарства, яка набувала дедалі більш жорстких форм пригноблення селянства; *по-друге*, общинне (громадське) землеволодіння, яке істотно обмежувало земельні права селян, проводячи часті переділи земельних ділянок і диктуючи свої сівозмінні; *по-третє*, православне християнство, ідеологія якого нав'язувала людям пасивний, покірний спосіб життя. Збереження навіть після скасування в 1861 р. кріпосного права елементів панщинної (відробіткової) напівфеодальної системи, а також істотних обмежень особистої свободи селян з боку общини та православної релігії, зумовило повільний і болючий для селян перехід до капіталістичних методів ведення господарства. Цей період розтягнувся фактично до початку XX ст.

Спробою прискорити розвиток аграрного товарного виробництва в Російській імперії була **Століпінська аграрна реформа** (1906 — 1916 рр.), яка:

- скасувала викупні платежі селян за землю, проголосивши селян власниками надільної землі (у спільній власності громади залишалися луки, пасовища тощо) ;
- наділила селянські господарства правом вільного виходу з общини (громади);
- передбачала виділення земельних ділянок (хуторів) для ведення по суті фермерського господарства;
- забезпечувала через Селянський земельний банк кредитною допомогою для збільшення приватного землеволодіння (кредити терміном до 55 років);
- для пом'якшення аграрного перенаселення в країні передбачала організаційні та фінансові заходи по переселенню селян за Урал, у малозаселені регіони Сибіру (зокрема, й звільнення від податків терміном на п'ять років).

Століпінська аграрна реформа дала позитивні результати: прискорився розвиток земельного ринку і підприємництва на селі, притік інвестицій та індустріалізація аграрного виробництва. Хоча, звісно, при цьому посилювалося і розшарування селянства, загострення соціальних суперечностей. Найбільше невдоволення селян викликало збереження великого поміщицького землеволодіння. Наслідком політичного розбрату

стосовно реформування земельних відносин стало підступне вбивство реформатора — глави уряду і наступне за ним згорання самої реформи.

З приходом до влади більшовиків землю в країні було націоналізовано та примусово запроваджено колективні форми господарювання (радгоспи і колгоспи). Здійснювана політика жорсткого адміністрування господарського життя, нехтуючи об'єктивними економічними законами та природою людини, призвела до братовбивчої громадянської війни, жахливого голоду і під кінець існування СРСР до загострення проблем із забезпеченням населення продовольством на фоні загальної безгосподарності та марнотратства.

Безперспективність аграрного виробництва, штучно відгородженого від законів ринкової економіки, зокрема ринкового перерозподілу прав земельної власності, наочно підтверджується даними статистики. Так, СРСР і США були приблизно однаково забезпечені сільськогосподарськими угіддями: відповідно 210 і 195 млн. га. В останні два десятиліття існування СРСР у його аграрному господарстві було зайнято 21 млн. чол., тоді як у цьому ж господарстві США — лише 5 млн. чол. У той же час аграрної продукції в СРСР вироблялося в середньому 65-70% від рівня США, причому уряд СРСР весь час добивався збільшення виробництва, а уряд США намагався обмежувати його темпи, аби запобігти різким коливанням ринкової кон'юнктури (утримати цінову стабільність). Продуктивність аграрної праці в СРСР була у п'ятеро нижчою від його головного економічного і політичного конкурента: один зайнятий в сільському господарстві СРСР годував 13 чоловік населення, а один американський фермер — 65 чоловік. Таке різке відставання у рівнях розвитку аграрного виробництва не може повністю списувати на відмінність природно-кліматичних умов обох країн. Головною причиною цього стало нехтування законами ринку та свободою підприємницької діяльності на землі.

У перші ж роки державної незалежності України землі і майно колективних сільськогосподарських підприємств були розпайовані і селяни номінально стали власниками своїх паїв, щоправда, процес юридичного (документального) оформлення прав індивідуальної (приватної) власності на землю затягнувся аж до наших днів. На базі розпайованої землі виникли особисті селянські, фермерські та різних видів корпоративні господарства (спілки, товариства тощо). Найпоширенішим способом використання умовних земельних паїв стала їх оренда. Та, як виявилось, номінальні (проголошені) власники так і не стали повноправними власниками своєї землі. Більшість із них змушені здавати землю в оренду фактично за безцінь, а майже третина їх поки що взагалі ніяк не розпорядилася своїми земельними частками. Водночас, використовуючи практично дарову, але чужу для себе, землю та монополізуючи ринок основних видів сільгосппродукції, потужні агропромислові корпорації (агрохолдинги) отримують надприбутки. Понад те, таке господарювання часто супроводжується порушенням вимог агрокультури — нехтуванням раціональних сівозмін, виснаженням ґрунтів, зникненням пасовищ. *Головна причина* такого стану речей — половинчастість земельної реформи, незавершеність інституціоналізації відносин і прав власності на землю та безмежна корупція влади.

Українська держава, проголосивши селян власниками землі, не створила *жодних умов* для реалізації ними свого права приватної власності. Земельні паї не були відразу виокремлені в натурі (на місцевості), отож отримання землі селянами викликало супротив з боку новоутворених господарств. Не було створено земельного (іпотечного) банку для кредитної допомоги селянським господарствам. Селяни залишилися без необхідної в такій ситуації фінансової підтримки з боку уряду, не маючи змоги (без застави) взяти банківську позичку, яка до того ж стала для них непідійнятною (занадто дорогою).

Не було надано допомоги і не проведено належної роз'яснювальної роботи серед селян щодо самоорганізації кооперативних форм господарювання (постачальницько-збутових, кредитних та ін.), що широко практикуються в зарубіжних країнах. На ринок сільськогосподарської землі накладено мораторій¹, який розтягнувся більш ніж на ціле десятиліття, позбавивши селян права розпорядитися своїм земельним паєм (продати, заставити тощо).

Однак історія вкотре піднесла урок — зупинити ринкові (економічні) процеси, себто протидіяти здоровому глузду, адміністративними методами неможливо. Мораторій на ринок землі в Україні, замість обіцяного захисту інтересів селян від олігархів і спекулянтів, породив так званий тіньовий (в обхід закону) ринок. Селян позбавили реального права власності на землю, а в цей час ділки від бізнесу скористалися корупційними можливостями переділу земельної власності (через зміну цільового призначення землі, механізм застави тощо).

Питання легалізації² ринку землі в Україні надміру заполітизоване: у свідомість суспільства політиками, особливо лівого спрямування, настійливо вбивається думка про небезпеку, яка криється за введенням купівлі-продажу землі. Мовляв, це призведе до масової скупівлі землі у селян олігархами та іноземцями, які, перетворившись таким чином у великих землевласників-паразитів, високою орендною платою обмежать доступ до землі тим, хто дійсно бажає займатися аграрним виробництвом. Тому пропонується ідея націоналізувати землю, аби зробити добрим орендодавцем державу.

Та, як повчає світовий досвід, проблема не в тому, бути чи не бути землі товаром. Таку постановку питання вже спростували своїм позитивним досвідом розвинені країни і негативним — СРСР та інші соціалістичні країни. *Дійсна проблема* полягає у створенні державою умов, але не просто для вільного продажу землі, а для розкріпачення господарської ініціативи, забезпечення ефективного і конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції, що передбачає, зважаючи на його специфіку, надання фінансової допомоги аграріям та максимальне обмеження потенційних негативних наслідків приватного землеволодіння.

У країнах з ринковою економікою історично склалися різні **форми власності на землю**:

- сімейна (дрібна) власність;
- фермерська власність капіталістичного типу (із залученням найманої праці, позичкового капіталу, орендою додаткової землі тощо);
- корпоративна власність (банків, промислових і сільськогосподарських компаній);
- земельна власність, успадкована від феодалізму (власність титулованої аристократії, наприклад, лендлордів в Англії);
- державна та муніципальна (комунальна) власність.

За всієї багатокладності аграрної економіки в розвинених країнах, за окремими виключеннями (як-от, в Китаї, Ізраїлі, Нідерландах), переважає приватна (недержавна) власність на землю. Утім приватне землеволодіння там не є абсолютним, воно має ряд істотних обмежень. І ця обставина є ключовою для сучасного розуміння повноцінності земельного ринку.

Свідомістю пересічної людини всяка приватна власність зазвичай сприймається як ніким і нічим необмежене право розпоряджатися майном на власний розсуд. Однак таке судження, історія якого бере початок ще від давньоримського права, сьогодні спросто-

¹ *Мораторій* (від лат. *moratorius* — затримуючий) — оголошуване державою призупинення виконання певних зобов'язань (наприклад, дії окремих законів).

² *Легалізація* (від лат. *legalis* — законний) — узаконення, надання законної сили.

ується, коли йдеться про привласнення виробничих ресурсів, особливо землі. Власність, з погляду економічної теорії, є тим соціальним явищем, яке регулюється державою і суспільством. В економічно розвинених, правових державах право власності не є закостенілим, його розвиток іде шляхом розширення і диференціації в залежності від об'єкта привласнення з одночасною обмежуючою регламентацією задля того, щоб захистити суспільні інтереси від свавілля приватних власників. Зважаючи на особливу значущість сільськогосподарської землі для життєдіяльності теперішнього суспільства і майбутніх поколінь право земельної власності жорстко обмежується саме таким чином, що забезпечує раціональне використання землі і вводить її купівлю-продаж у контрольоване державою і громадськістю русло.

Так, у США, Франції, Іспанії держава забороняє на тривалий термін перепродаж сільськогосподарської землі, у Швеції придбати таку землю можна лишень з дозволу уряду, у ряді інших країн встановлені максимальні розміри приватного землеволодіння. Важлива роль там також відведена державним земельним банкам, котрим надано право пріоритетного викупу продуктивних земель у приватних осіб з тим, щоб не допустити дроблення землі або її скупівлі, що має хижацький характер. Досвід розвинених країн щодо жорсткого регулювання ринку землі і обмеження прав приватної власності на землю перейняли постсоціалістичні країни Європи (Польща, Чехія, Угорщина та ін.). Після об'єднання Німеччини землі сільськогосподарського призначення колишньої НДР перейшли у власність держави, яка здає їх в оренду з правом подальшого викупу, але у разі викупу землі орендар не має права продати її протягом 20 років.

Цей досвід дієвого регулювання земельного ринку має сповна використати й Україна. Звісно, становлення ефективного власника і господаря на землі у нас займе, вочевидь, не одне покоління, адже цей процес еволюційний за своєю природою. Але і відкладати офіційно цей процес тільки з політичних міркувань (на догоду пересічним виборцям) негоже з огляду на зростаючу тінезацію земельних відносин з усіма її негативними наслідками.

Потрібно вирішувати й іншу важливу економічну проблему — подолання розпорошеності земельної власності. В країні налічується 6,8 млн. власників земельних наділів, 2/3 з яких — люди пенсійного і передпенсійного віку, а середній розмір земельного паю — 4,2 га. Тому таки має бути задіяний механізм постійного переходу землі до ефективного власника, наслідком дії якого, певна річ, стане концентрація землеволодіння. Зосередження великих масивів землі в одних руках об'єктивно необхідне для ведення великотоварного виробництва з використанням сучасних технічних засобів. А щоб концентрація землі не ставала самоціллю для ділків бізнесу, держава має обмежити розмір приватного землеволодіння та заборонити спекулятивні угоди з землею (як прикладом, це зробили у себе німці). Так само для обмеження обігу сільськогосподарських земель доцільно обмежити коло осіб, котрі мають право на придбання таких земель шляхом запровадження кваліфікаційних вимог, заборонити зміну цільового призначення придбаної землі та продаж продуктивної землі іноземцям, хоча б допоки не визначиться її реальна вартість. Держава покликана створити режим найбільшого сприяння розвитку фермерства, налагодженню і підтриманню різноманітних форм господарської кооперації на селі. Це потрібно задля того, аби зберегти село як носій національних традицій, основу віковичної духовної культури суспільства. Окрім того, введення земельного ринку у цивілізоване (регульоване) русло передбачає також запровадження ефективного оподаткування земель сільськогосподарського призначення, реальних вимог щодо підтримки родючості земель та їх інженерної облаштованості.

Завдяки ринку земля як капітал набуває реальної грошової оцінки — ціни. Оцінити землю як виробничий ресурс — справа не з легких. Адже така оцінка передбачає комплексну характеристику земельної ділянки з тією метою, щоб визначити, що і скільки може давати ця земля (який очікується дохід) та скільки для цього потрібно вкласти в неї капіталу. Задля захисту інтересів суб'єктів ринку землі, зокрема від штучного заниження ринкової ціни землі, а також з метою налагодження ефективної і справедливої системи оподаткування, держава розробляє і вводить своїм законодавчим актом земельний кадастр.

Державний земельний кадастр (від франц. *cadastre* — реєстр) — це єдина державна геоінформаційна (грецьк. *gē* — земля) система відомостей про землі, розташовані в межах державного кордону країни, а саме: кадастровий номер конкретної земельної ділянки, її місце розташування, межі, площа, якість, цільове призначення, відомості про обмеження у використанні ділянки, нормативно-грошова оцінка та документи, на підставі яких встановлено відомості про ділянку. Відомості Державного земельного кадастру тепер розміщуються в Інтернеті, що забезпечує відкритість та широку доступність інформації про землі сільськогосподарського призначення.

Таким чином, свідомо гальмувати, або відкидати, ринок землі — означає діяти супроти об'єктивних економічних законів, заганяти суспільство в глухий кут, накопичувати проблеми замість їх позитивного вирішення. Але і запроваджувати бездумно, поспіхом вільний ринковий обіг землі — це значить проявляти невігластво стосовно власної історії і світового досвіду, створювати серйозну загрозу національній безпеці країни. Необхідна ефективна і досить сувора система державного (включаючи місцеве самоврядування) регулювання відносин земельної власності, контролю за цільовим та ефективним використанням продуктивної землі. Однак вирішення цієї проблеми, наголосимо, не зводиться лише до ухвалення тих чи інших законодавчих актів. Воно в нашій країні впирається в питання: чи є у керівництва держави політична воля, чи здатне воно рішуче і послідовно проводити курс назрілих реформ, керуючись пріоритетом загальнонаціональних інтересів. Адже без сильної держави толку катма як за наявності мораторію на купівлю-продаж землі, так і за його відсутності.

Щодо того, що включення землі в ринковий обіг призведе до подорожчання аграрної продукції, оскільки витрати на придбання землі мають бути перенесені у вартість продукції, то в цьому полягає ще один аргумент на користь необхідності комплексного (системного) підходу до будь-якої економічної реформи, в тому числі і земельної. Запровадження цивілізованого ринку землі, окрім іншого, потребує серйозної реформи системи оплати праці в країні, активізації фондового ринку, подолання корупції тощо.

Критерієм успіху земельної реформи в Україні має бути досягнення самодостатності країни у забезпеченні продовольством. Наша країна завжди була експортером зерна та деяких інших видів аграрної продукції, однак наш хлібний (сировинний) експорт був і ще, на жаль, залишається радше функцією нашої промислової відсталості, аніж землеробського прогресу.

12.3. РЕНТА ТА ЦІНА ЗЕМЛІ

З'ясування принципу формування ринкової ціни землі потребує попереднього вивчення економічної природи доходу, отриманого від господарювання на землі. Таким доходом у сфері земельних відносин виступає земельна рента.

Рента (від франц. *rente* — повернута назад) — це регулярно отримуваний дохід від землі (та інших природних багатств), майна чи капіталу, який не потребує від отримувача підприємницьких зусиль. **Земельна рента** — це ціна, сплачувана підприємцем за користування землею та іншими природними ресурсами, кількість (запаси) яких жорстко обмежена, її неможливо збільшити.

Земельна рента сплачується землевласнику у вигляді орендної плати за землю. Проте орендну плату слід відрізнити від земельної ренти. Земельна рента є платою за землю як таку. В орендну плату, окрім земельної ренти, можуть включатися й інші елементи: плата (процент) за користування об'єктами, розташованими на орендованій земельній ділянці (господарськими спорудами, комунікаціями, насадженнями дерев тощо), амортизаційні відрахування від вартості прикладеного до землі капіталу та інші (рис. 12.1).

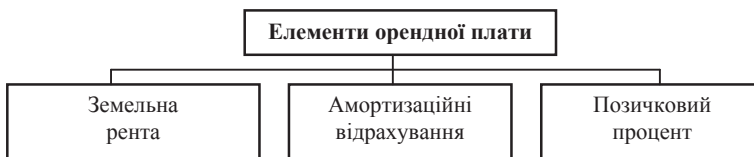


Рис. 12.1. Структура орендної плати

Величина орендної плати фіксується договором про оренду. Вона може фіксуватися і сплачуватися в грошовій та/або натуральній формі.

Якби суспільство могло обійтися лише найбільш родючими землями та ще й близько розміщеними від ринків, аби зайве не витратилося, то про земельну ренту не доводилося б говорити. Але таке припущення зовсім нереальне, бо таких земель явно замало для насичення все зростаючих потреб суспільства. Тому в економічній оборот втягуються усі землі, що в тій чи іншій мірі придатні для сільськогосподарського виробництва. Наслідком такого стану речей є те, що в сільському господарстві ціна продукції формується за гіршими умовами виробництва, тоді як у промисловості ціни на товари тяжіють до середніх умов виробництва.

Отож, використовувані в аграрному виробництві землі диференційовані, тобто розрізняються за: 1) своєю родючістю (кращі, середні та гірші) та 2) місцем розташування (віддаленістю від місць переробки продукції, ринків збуту). Унаслідок цих природних відмінностей виникає диференціальна земельна рента I.

Диференціальна земельна рента I — це додатковий чистий дохід, який появляється у тих господарників на землі, хто використовує середні та кращі землі, а також землі, розташовані ближче до ринків. Цей дохід жодним чином не пов'язаний з їхніми підприємницькими вміннями й зусиллями, а тому він має привласнюватися (вилучатися) власниками цієї землі.

Але існує ще одна можливість отримання аграрними товаровиробниками додаткового доходу, який має назву диференціальної ренти II.

Диференціальна земельна рента II — це додатковий чистий дохід, що утворюється завдяки додатковим капіталовкладенням задля *штучного* поліпшення якості землі (зрошення чи осушення, внесення добрив, проведення протиерозійних робіт, прокладка дороги чи моста тощо).

Зростання потреб суспільства в аграрній продукції, з одного боку, та обмеженість придатних для обробітку земель, з другого, — змушує господарників підвищувати інтенсивність аграрного виробництва, що, звісно, потребує додаткових капіталовкладень

у підвищення якості землі. Додатковий дохід, отримуваний унаслідок різної ефективності (віддачі) додаткових капіталовкладень, на противагу земельній ренті I, має належати уже підприємцю, оскільки той домогся його отримати своїми інвестиціями. До речі, такий дохід стає можливим на будь-яких землях, незалежно від їхньої родючості та місця розташування. Проте, не виключено, що при переукладанні договору оренди землевласник підвищить орендну плату, аби вилучити хоча б частину цього додаткового доходу.

Як власник землі, так і той, хто безпосередньо господарює на орендованій землі (орендар), заінтересовані в ефективному використанні землі, однак їхні інтереси зазвичай розходяться у питанні щодо терміну оренди. При укладанні контракту орендодавець — власник землі заінтересований у скороченні терміну оренди, аби мати можливість при кожному переукладанні договору нав'язувати орендареві нові умови на свою користь; орендар же, навпаки, заінтересований у максимальному подовженні цього терміну, аби можна було самому отримати повну віддачу від запланованих ним довгострокових інвестувань у землю. Через ненадійність контракту, фермер може втрачати інтерес до деяких довгострокових інвестувань, наприклад, меліоративних робіт, і буде експлуатувати землю до її виснаження. Для уникнення цієї незручності орендних відносин¹ законодавство в деяких розвинених країнах передбачає матеріальну компенсацію тим фермерам, які до закінчення контракту здійснили довгострокові капіталовкладення, а також наділяє їх правом першості при придбанні землі, якщо власник вирішить її продати.

Ми маємо також зауважити, що додаткові інвестиції у землю можуть супроводжуватися не лише зростаючою, але й спадною, зменшуваною продуктивністю (віддачею). У такій неоднозначній залежності доходу від витрат капіталу проявляється один із фундаментальних законів ринкової економіки — **закон спадної продуктивності**. Цей об'єктивний закон регулює обсяги виробництва таким чином, що послідовні, раз за разом вкладення капіталу в землеробство винагороджуються більшими приростами продукції лишень до певного моменту, а потім наступні капітальні вкладення супроводжуються дедалі меншими приростами обсягів виробництва². На практиці це означає, що, прагнучи досягти максимальної ефективності виробництва, аграрії мають дотримуватися агрокультури, зокрема певної міри щодо внесення добрив і пестицидів, частоти і якості технічних робіт на полі тощо.

Окрім диференціальної земельної ренти, в аграрному виробництві за умов приватної власності на землю має місце й абсолютна рента. Специфіка **абсолютної земельної ренти** полягає у тому, що вона за своїм походженням не є додатковим чистим доходом землекористувача, а є звичайною платою за право користування будь-якою за якістю та місцем розташування землею як об'єктом приватної власності. Оскільки плата за право користування земельним капіталом стає для орендаря елементом його виробничих витрат, постільки вона включається в ціну продукції, тобто стає своєрідним податком, яким земельні власники — орендодавці обкладають споживачів аграрної продукції. Таким чином, аграрна продукція є відносно дорогою на ринку і через існування класу великих земельних власників.

З погляду економічної теорії, в аграрному виробництві, на додачу до диференціальної та абсолютної земельної ренти, існують можливості для появи і монопольної ренти.

¹ Оренда сільськогосподарських земель має широке поширення в розвинених країнах. Так, у Франції на основі оренди обробляється понад 50% посівних площ, у Бельгії — 68, в Ізраїлі — 90%. У США лише 27% фермерів обходяться власною землею, а 60% із них додатково орендують землю.

² Про закон спадної продуктивності вже йшлося у підрозділі 9.3 цього посібника.

Монопольна земельна рента — це додатковий дохід, отримуваний виробниками тієї сільгосппродукції, яка користується підвищеним попитом, тоді як її пропозиція обмежена через винятковість умов виробництва (наприклад, вирощування особливих сортів винограду, ягід чи фруктів, вирощування какао, чаю, тютюну тощо). Монопольний рентний дохід утворюється за рахунок монополю високих цін, тобто можливості виробника рідкісної продукції диктувати споживачам свої ціни.

Земельна рента в усі часи викликала суперечки в суспільстві щодо справедливості її існування. Дійсно, сплата диференціальної ренти землевласникам означає зменшення інвестиційного потенціалу підприємців, тобто звужує їх фінансові можливості щодо придбання додаткової техніки і добрив, спорудження нових сховищ для зберігання продукції тощо. Що стосується існування абсолютної ренти як плати за власність, то та взагалі видається пережитком феодалізму. Монопольна ж земельна рента сприймається як надбавка до ціни рідкісної аграрної продукції, яка дістається монополістам. Суперечливий характер земельної ренти часто живить ідею націоналізувати землю з тим, аби рентні платежі спрямовувалися державі і використовувалися нею на користь усього суспільству.

Зауважимо, що земельна рента виникає не тільки у виробництві сільськогосподарської продукції. Вона утворюється також в добувній промисловості та в будівництві. У цих галузях економіки якість землі та її просторово-географічне розміщення також відіграє дуже важливу роль (наприклад, глибина залягання корисних копалин, близькість житла до транспортного сполучення, престижність району забудови тощо).

В основу визначення ринкової ціни землі закладено принцип, за яким враховується залежність цієї ціни, з одного боку, від розміру рентного доходу, що може дати конкретна земельна ділянка, а з другого, — від процентної ставки на банківські депозити.

$$\text{Ціна землі} = \frac{\text{Річна сума ренти}}{\text{Ставка процента на банківський депозит}} \times 100.$$

Продаючи свою землю, власник розраховує отримати за неї щонайменше таку суму, яка, будучи покладена в банк, принесе йому дохід у формі процента, рівновеликий річній ренті з даної земельної ділянки. Зі свого боку, покупець землі, купує не саму землю, а дохід (ренту), який вона приносить. Отож, **ціна землі** — це капіталізована земельна рента, або рентний дохід за певну кількість років, яким компенсується сума трансакції.

Наприклад, щорічна рента з 1 га певної ділянки землі становить 10 тис. грн., а банки пропонують своїм вкладникам в середньому 10% річних. Тоді ця земля коштуватиме 100 тис. грн. (10 000 : 0,10). Це означає, що покупець землі може покласти в банк свої 100 тис. грн. і отримувати дохід (процент) такий же, як і землевласник. Так само міркує і землевласник. Тільки кожен із них виношує свої плани на майбутнє.

Конкретна ціна землі як товару визначається кон'юнктурою ринку — попитом і пропозицією землі. Але пропозиція землі в кожен момент постійна і не може зростати чи зменшуватися в залежності від зміни ціни на землю, тобто еластичність пропозиції за ціною дорівнює нулю. Тому, якщо побудувати графічну модель ринку землі (рис. 12.2), крива пропозиції землі має вигляд вертикальної прямої (*S*). У даному випадку ціна землі залежить лише від величини попиту та ренти. Точка *K* вказує величину ринкової ціни, яка врівноважує попит та пропозицію земельних ділянок.

Потрібно лише розрізнити загальну пропозицію землі на національному ринку (в країні) та її пропозицію з погляду окремого суб'єкта (людини, фірми). Якщо загальна

пропозиція землі абсолютно нееластична, то з погляду окремого покупця її пропозиція стає навіть дуже еластичною. Це означає, що у разі підвищення ціни землі попит на неї значно зростає, адже земля в усі часи цінувалася як реальне багатство.

Величина попиту на землю залежить від багатьох факторів, наприклад, від рівня земельного податку, наявності транспортних комунікацій та ліній електромереж, рівня інфляції. Так, підвищення рівня інфляції в країні призводить до збільшення попиту на землю як реальний актив, а отже, і її ціни. Загалом у світі існує стійка тенденція до зростання ціни землі.

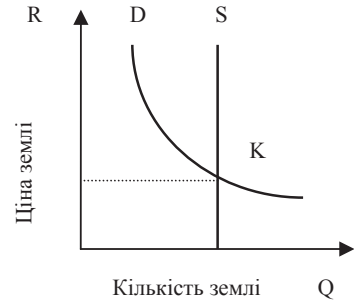


Рис. 12.2. Модель ринку землі

12.4. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ГОСПОДАРСТВ: ЦІНИ ТА ДОХОДИ

Сучасне сільське господарство в країнах з розвинутою ринковою економікою значно змінилося у порівнянні з тим, яким воно було ще зовсім недавно, приміром, у першій половині ХХ ст. Воно, звичайно, не втратило своєї залежності від природних умов, але стало іншим, зазнало істотних змін.

По-перше, сільське господарство трансформувалося під впливом науково-технічного прогресу, що проявилось у застосуванні нових добрив, кормових концентратів для тварин, нових біотехнологій, у широкій механізації робіт та активному використанні новітніх комп'ютерно-інформаційних засобів.

По-друге, сільське господарство тісно інтегрувалося (вросло) в усю економіку країни. Зміна умов виробництва та значне піднесення продуктивності у цій галузі зробили її більш залежною від загальної економіки, від якої аграрії отримують технічні та інші засоби виробництва, різноманітні послуги. Водночас головною для них стала проблема ринків збуту продукції, продажних цін та рентабельності виробництва.

Якщо колись виробництво продовольства однозначно було функцією лише сільського господарства, то тепер ледве частка цього виробництва припадає на промисловість, яка «модернізувала» виробничий процес, взявши на себе функції заготівлі, транспортування, зберігання, переробки сільгосппродукції. Як наслідок цих зрушень у структурі виробництва, нині лише чверть аграрної продукції поступає безпосередньо кінцевому споживачеві, а три чверті її стає сировиною для переробної індустрії.

Так на основі виробничої кооперації та інтеграції за сучасних умов сформувався і розвивається **агропромисловий комплекс (АПК)**. Провідником такої інтеграції виступає промисловий і фінансовий капітал, який проникає у сільське господарство шляхом придбання земельних угідь, укладання контрактів на поставку ресурсів тощо. Бізнес, що пов'язаний з аграрним виробництвом та ініційований великим капіталом, отримав назву **агробізнесу**. Агробізнес організаційно оформився у такі структури, як агрофірми, агропромислові об'єднання, науково-виробничі об'єднання та інші.

Аграрно-промисловий комплекс включає в себе три основні сфери:

- *сферу виробництва первинного та кінцевого продукту* (аграрне виробництво та переробні галузі промисловості);

- сферу виробництва ресурсів для усіх ланок АПК (галузі промисловості, що продукують засоби праці для аграріїв, та система підготовки кадрів);
- виробничу та соціальну інфраструктуру АПК (шляхово-транспортне обслуговування, зв'язок, система заготівель і зберігання, житлово-побутова й соціально-культурна сфера тощо).

Повертаючись до суттєвих змін у характері сучасної аграрної економіки, варто звернути увагу на їхні два важливі соціальні наслідки:

1) індустріалізація та підвищення на її основі продуктивності виробництва призвели до швидкого скорочення чисельності зайнятих у сільському господарстві та часткового поповнення ними лав безробітних;

2) у теперішніх сільських трудівників значно виросли соціальні запити, вони прагнуть комфортно облаштувати своє життя, на рівні інших соціальних груп. Відповідно змінюється їхнє ставлення до аграрної праці та до отримуваних тут доходів. Ця обставина посилює міграційні процеси та актуалізує проблему державної підтримки аграрного виробництва.

Перетворення відособленого колись аграрного виробництва в аграрно-промислове та значне посилення конкуренції на ринку сільгосппродукції внаслідок підвищення продуктивності цього виробництва зумовили істотну диференціацію аграрних господарств. Дрібне господарство тепер уже виявляється неспроможним забезпечувати свого господаря прийнятним для нього доходом, оскільки дохід має покривати значно більші витрати (на придбання різних матеріалів, техніки, пального, можливо й орендні платежі) і при цьому забезпечувати добробут його сім'ї. Нове життя поставило дрібні аграрні господарства перед необхідністю розширення, нерідко навіть неодноразового розширення. Унаслідок процесів концентрації структура аграрних господарств змінюється на користь великих господарств, які мають потужну технічну базу і спроможні домовлятися з банками про більші, довші та дешевші позики. Ті ж господарства, які не в змозі оптимізувати на новий лад свої масштаби, змушені налагоджувати між собою кооперативні форми самозабезпечення технікою і фінансами, бо інакше їх очікує перспектива поглинання конкурентами або розорення.

Зміна економічних умов функціонування аграрних господарств найбільшою мірою проявилася у проблемах ціноутворення та доходів.

Аграрне виробництво не вписується в сучасну ринкову систему по тій причині, що *аграрна продукція є товаром уже виняткового ринку — ринку чистої (досконалої) конкуренції*. Наслідком такого ринкового становища для аграрних товаровиробників, передусім селян і фермерів, є те, що вони змушені реалізувати свою продукцію за цінами, які диктує їм ринок. Продажні ціни на сільгосппродукцію сильно коливаються в залежності від обсягу урожаю, а в період, коли урожай видасться щедрим, вони буквально обвалюються. Водночас на ринку ресурсів для аграріїв утримуються високі і негнучкі ціни, адже промислове виробництво у тій чи іншій мірі монополізоване. Це означає, що промислові фірми мають змогу здійснювати цінову політику, закладаючи в неї й власні інфляційні очікування. Відтак селяни та фермери просто таки змушені купувати необхідні ресурси за цінами, нав'язаними їм контрагентами.

Ціновий диспаритет, або невідповідність між продажними цінами на ринку сільгосппродукції (занижені ціни) та цінами на ринку промислових товарів (завищені ціни), є тими «**ціновими ножицями**», що позбавляють аграріїв значної частини доходів, послаблюючи стимули для розвитку підприємництва в аграрній сфері. Таким чином складається парадоксальна ситуація: з одного боку, аграрна праця забезпечує достатню мірою все зростаючі первинні потреби населення і тому її значення важко переоцінити,

а з другого, — спостерігається стійка тенденція відставання цін і доходів аграріїв від росту цін і доходів в усій економіці.

Проблему ускладнює ще й та обставина, що **попит на аграрну продукцію є нееластичним за ціною**, тобто порівняно стійким і малорухливим. Так, за деякими розрахунками стосовно розвиненої ринкової економіки, для того, щоб збільшити обсяги реалізації своєї продукції на 10%, аграріям довелось би знизити продажні ціни аж на 40-50%.

Цінова нееластичність попиту на аграрну продукцію пояснюється тим, що:

1) первинні потреби населення мають межу насичення. Завдяки досягнутим високим життєвим стандартам у демократичних країнах люди більше переймаються потребами особистого матеріального комфорту, оздоровлення, піклуванням про власне майбутнє тощо. Така зміна структури споживання, певна річ, обмежує величину попиту на продовольство;

2) продуктивність праці в аграрному секторі економіки розвинених країн протягом останніх десятиліть зростала швидше, ніж в економіці загалом. Цього досягнуто, звичайно, завдяки впровадженням у це виробництво новітніх наукових досягнень. Підвищення продуктивності праці, як відомо, є фактором здешевлення чи, принаймні, стримування росту вартості продукції аграрного виробництва.

Проблема цін та низької доходності фермерських господарств існує в усіх країнах. Проілюструємо її на прикладі США.

Середньорічний дохід американської сім'ї на початку 90-х рр. становив 30,8 тис. дол. Та, аби досягти такого доходу для своєї сім'ї, тамтешній фермер повинен поставляти на ринок продукції не менше ніж на 100 тис. дол. За статистикою, ферм із таким обсягом продаж на той час було лише 13,7% (301 тис.). Типова (середня) американська ферма має річний оборот від 40 до 100 тис. дол. (таких налічувалося 13,2%, або 286 тис.). Отож, більшість американських фермерів мають майже удвічі менший дохід, аніж середня американська сім'я.

Суспільство не може залишатися байдужим до того, що стихія ринку підриває економіку аграрного виробництва. Тому практично в усіх країнах з ринковою економікою **аграрне виробництво є об'єктом державної аграрної політики**, метою якої є захист цього виду виробництва від негативного впливу ринку, вираженого у диспаритеті цін. В рамках цієї політики уряди розробляють спеціальні аграрні програми, які включають: питання цін на аграрну продукцію, обсягів виробництва і його доходності; питання кредитування і страхування; заходи щодо раціонального використання землі, лісів, водних ресурсів; основні напрямки наукових досліджень у цій сфері тощо.

Для подолання цінового диспаритету урядами практикуються різні методи. Так, у Норвегії, Фінляндії, Швейцарії, Японії урядова допомога становить понад 70% сукупних витрат фермерів, у США — 50%. У розвинених країнах державна фінансова підтримка аграрним товаровиробникам настільки велика, що сягає майже половини загальних витрат населення на продукти харчування.

Цікавою і повчальною для інших країн є аграрна політика, здійснювана в рамках Європейського Союзу (ЄС). Вона ґрунтується, головним чином, на системі субсидій (безоплатної фінансової допомоги), гарантованих мінімальних закупівельних цін та митного протекціонізму у торгівлі з країнами, що не входять у це об'єднання. Левова частка об'єднаного бюджету ЄС спрямовується на підтримку саме аграрної сфери економіки. Системою тамтешнього регулювання цін, зокрема, передбачено три рівні цін: 1) єдина контрольна ціна (вищий рівень); 2) ринкова ціна; 3) єдина закупівельна ціна (нижній рівень). У разі, якщо пропозиція стратегічно важливих видів аграрної продукції значно перевищить попит і через це їхня ринкова ціна знизиться до позначки ціни ниж-

нього рівня, спеціально створений орган — Європейський фонд орієнтації та гарантування сільського господарства (ФЕОГА) — організовує через уряди країн-членів ЄС закупівлю цієї продукції; а у разі ж підвищення ринкових цін на цю продукцію вище рівня контрольної ціни, навпаки, здійснює товарну інтервенцію, тобто широкий збут раніше придбаної в аграріїв продукції.

Державне регулювання аграрної сфери в країнах ЄС передбачає дві вимоги:

1) забороняється імпорт (ввіз) сільськогосподарської продукції за ціною, нижчою від ціни її в країні-експортері. Таке обмеження здійснюється за допомогою гнучкої системи податків на імпорт і дає змогу підтримувати високі внутрішні ціни, вигідні для тамтешніх фермерів;

2) заохочується експорт (вивіз) сільськогосподарської продукції шляхом виплати доплат (субсидій) у вигляді різниці між високими внутрішніми цінами та нижчими цінами на зовнішніх ринках.

Ще донедавна європейські фермери отримували субсидії (доплати), пропорційні поголів'ю корів та кількості надоеного молока. Однак перевиробництво молока й молочної продукції змусило, починаючи з 2004 р., перейти до нового принципу субсидювання фермерів — не за кількістю виробленої продукції, а за її якістю та забезпеченням охорони довкілля. За даними досліджень, у 15 країнах-старожилах ЄС 7% фермерів отримують 56% усіх субсидій. Це говорить про те, що держава береться стимулювати не всяке, а лише високоефективне виробництво, спроможне насичувати внутрішній ринок якісною продукцією і при цьому дотримуватись високих соціальних стандартів. Законотворення таким чином на субсидюванні агровиробників державні кошти спрямовуються на розвиток сільських територій: благоустрій сіл, розвиток сільської інфраструктури тощо.

Слід зазначити, що в усіх країнах з ринковою економікою держава робить ставку на великі, конкурентоспроможні фермерські господарства. Через це дрібні господарства поступово витісняються. В континентальних країнах ЄС до групи ризику в цьому сенсі потрапляють господарства із земельними площами в 40-50 га, а в Англії — навіть із 150-200 га. Тож у цих країнах близько половини селянських сімей змушені поповнювати свій бюджет роботою поза своїм господарством.

В Україні сільське господарство переживає важкі часи. Після затяжної розрухи у 90-ті рр., пов'язаної із масовою реорганізацією господарств, не маючи необхідної економічної підтримки з боку уряду, воно зазнало і продовжує далі зазнавати величезних втрат і збитків через зростаючий диспаритет цін. За 1990-2009 рр. ціни на промислові товари, необхідні для аграрної галузі, зросли у 8 разів швидше, ніж ціни на сільськогосподарську продукцію. Внаслідок цього сільське господарство за даний період втратило 1,2 трлн. грн. доходу. Щодо урядової фінансової допомоги аграріям, то вона, у порівнянні з європейськими країнами, значно поступається як за обсягами, так і за ефективністю її надання. Так, якщо субсидії сільському господарству наприкінці 90-х рр. у Польщі становили 2,4% ВВП, в Угорщині — 2,2%, Чехії — 1,9%, загалом у країнах ЄС — 1,5%, то в Україні — лишень 0,2% (причому, ВВП України більш ніж удвічі менший від ВВП, наприклад, Польщі). І це притому, що кооперація між сільгоспвиробниками у нас перебуває в зародковому стані. Між тим, у вітчизняному аграрному виробництві ще чимало технологічних процесів і досі не механізовано, понад 70% робіт виконується вручну, а тому як наслідок продуктивність аграрної праці залишається низькою. Для налагодження доступного кредитування аграрних товаровиробників необхідним є створення системи Державного земельного (іпотечного) банку.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Аграрні відносини. Аграрно-промисловий комплекс. Земельний кадастр. Рента. Земельна рента. Диференціальна рента I та II. Абсолютна рента. Монопольна рента. Ринок землі. Ціна землі. Диспаритет цін.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Обґрунтуйте особливості аграрного виробництва у порівнянні з виробництвом, наприклад, взуття.
2. Чому сільськогосподарська земля, попри її унікальність як засобу виробництва, є об'єктом купівлі-продажу?
3. Розкрийте основний зміст Столипінської аграрної реформи. Які наслідки вона мала?
4. Чому за рівнем продуктивності праці у сільському господарстві Україна значно поступається розвиненим країнам світу?
5. Які проблеми стоять на шляху становлення ринку землі в Україні? Як їх подолати?
6. Яка роль відводиться державі у забезпеченні цивілізованого ринку землі?
7. Чим різняться різні види земельної ренти? Які наслідки породжують вони?
8. Поясніть взаємозалежність між ціною землі та депозитною процентною ставкою. Яке це має значення?
9. Чим відрізняється модель ринку землі від моделі ринку автомобілів?
10. В чому полягає принципова зміна ролі сільського господарства в сучасній економіці? З чим це пов'язано?
11. Дайте пояснення ціновому диспаритету. До яких наслідків призводить він?
12. Які засоби практикують сучасні держави для підтримки національних виробників аграрної продукції?

Частина третя

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА РОЛЬ ДЕРЖАВИ

Розділ 13

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ОЦІНКА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ

Система національних рахунків... дозволяє тримати руку на економічному пульсі країни... дозволяє нам вимірювати обсяг виробництва в конкретний момент часу... є основою для формування державної політики. Без таких розрахунків економічна політика базувалася б на інтуїції.

Ж.Р. Макконнелл, С.Л. Брю¹

13.1. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ЯК ОБ'ЄКТ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Пізнавши глибинні (фундаментальні) основи економічного життя суспільства, основи мотивації поведінки економічних суб'єктів та ринковий механізм їхньої взаємодії, зосередимся далі на макроекономічному аналізі і з цікавістю для себе дізнаємося про те, що собою представляє національна економіка як макросистема, як у її рамках функціонує уся сукупність економічних одиниць і ринків, які головні проблеми і чому виникають при цьому та чим може зарадити уряд задля їх вирішення.

Почнемо із того, що усі виробники і споживачі, усі види діяльності, ринки усіх товарів і послуг тісно взаємопов'язані і переплітаються в масштабах тієї чи іншої країни. Отож, економіка країни — це не проста сукупність економічних одиниць і ринків, а складна, функціонально єдина система, якій притаманні певні особливості та закономірності розвитку. Вона формується історично, на її розвиток справляють вплив різноманітні позаекономічні фактори (політичні, соціальні, культурні, релігійні, міжнародні, природно-кліматичні, демографічні та інші). Економічну систему на рівні усієї країни економісти-теоретики називають **макроекономікою**. Більш популярним варіантом її назви є національна економіка, або господарство країни.

Національна (від лат. *natio* — народ) **економіка** — це сукупність усіх економічних суб'єктів і зв'язків між ними, яка сформувалася і розвивається на рівні країни як цілісна система.

¹ Макконнелл Кемпбелл Р., Брю Стенлі Л. — американські економісти, автори одного з найбільш популярних у США підручників з економічної теорії (економікс).

Національна економіка як системне утворення має складну структуру, кожен вид якої характеризується усталеними кількісними співвідношеннями (пропорціями) між елементами. У її структурі увагу здебільшого привертають такі **види структур**:

- галузева;
- територіальна;
- інституційна;
- відтворювальна.

Галузь — це умовне поняття, яким прийнято позначати сукупність підприємств або видів діяльності, що спеціалізуються на виготовленні однакової чи подібної продукції. **Галузева структура** характеризує співвідношення між окремими галузями господарства країни, наприклад, між добувною та обробною промисловістю, між сільським господарством та промисловістю.

Територіальна структура дає інформацію про співвідношення окремих регіонів, областей у розміщенні виробничого потенціалу країни, виробництві національного продукту, розподілі інвестицій тощо.

Інституційна структура національної економіки вказує на те, яку частку займають, наприклад, у загальному виробництві та забезпеченні зайнятості такі сектори, як державний і приватний, корпоративний і некорпоративний, виробничий сектор і сектор послуг; яка частка в обігу цінних паперів припадає на організований (біржовий) і неорганізований фондові ринки.

Відтворювальна структура економіки країни стосується пропорцій між елементами національного продукту в ході його виробництва, розподілу, обміну та споживання, наприклад, між обсягами споживання та заощаджень, між сукупним попитом і сукупною пропозицією, між товарною і грошовою масами.

Певна річ, економіці кожної країни властива своя структура, яка з часом змінюється під впливом багатьох факторів (внутрішніх і зовнішніх). Але визначальним фактором структурних зрушень в економіці, переходу до технологічних способів виробництва більш високого рівня, до більш повного використання людського (інтелектуального) потенціалу є науково-технічний прогрес. Аналіз структури національного господарства, виявлення її деформацій (перекосів) та напрямків і способів їх подолання — це тільки одне із завдань макроекономічного аналізу.

Макроекономічний погляд на господарське життя країни в цілому привертає увагу до **великомасштабних економічних проблем**, зокрема, таких як:

- визначення обсягу і структури національного продукту;
- з'ясування чинників безробіття та можливостей збільшення зайнятості;
- пояснення природи інфляції та пошуку способів її приборкання;
- унормування бюджетного дефіциту і боргу держави;
- вивчення механізму та факторів росту національної економіки;
- виявлення причин економічних спадів (криз) і депресій;
- дослідження взаємодії національної економіки із системою світового господарства;
- обґрунтування цілей та засобів макроекономічної політики уряду, допустимих меж втручання держави в економіку.

На протизвагу мікроекономіці, **аналіз явищ і процесів національної економіки має ряд особливостей**:

1. Цей аналіз потребує вивчення принципів формування узагальнених показників (агрегатів), що характеризують рівень чи тенденції розвитку всієї економіки (наприклад, обсяг національного продукту, загальний рівень цін, рівень безробіття). Задля

цього всі економічні суб'єкти тут розглядаються як агреговані (від лат. *aggregare* — приєднувати) сукупності, сектори. Це означає, що у цьому аналізі всі взаємопов'язані виробники представлені у вигляді одного — сукупного виробника, який випускає національний продукт, а всі споживачі виглядають як сукупний споживач, котрий висуває попит на цей продукт в обмін на дохід, одержаний від продажу факторів виробництва.

2. У макроекономічному аналізі, окрім сукупного виробника і сукупного споживача, присутні також агрегований фінансовий посередник (сектор фінансових послуг), держава як економічний суб'єкт та зовнішньоекономічний фактор — закордон (експорт, імпорт).

3. Вивчення економіки країни в цілому передбачає необхідність розгляду взаємодії між економічними суб'єктами через систему взаємопов'язаних ринків (ринок товарів і послуг та ринок факторів виробництва). Звісно, ця обставина значно ускладнює макроекономічний аналіз, вимагаючи від дослідника не лише уміння користуватися економіко-математичними моделями, методами опрацювання статистичних даних, а й добре розвиненого світогляду та наполегливості.

Суть та природа макроекономічних явищ і процесів така, що їх можна осмислити тільки на рівні національної економіки як єдиного цілісного організму, у якому все взаємопов'язано. Разом з тим, глибоке розуміння цих проблем підводить зрештою до висновків щодо можливостей їх практичного вирішення і знову ж таки в масштабах всього суспільства. У цьому полягає наукова цінність макроекономічного аналізу як теоретичного підґрунтя економічної політики держави.

Макроекономічний аналіз започаткував французький економіст *Фр. Кене*¹. У своїй праці «Економічна таблиця» він першим в історії науки змоделивав (уявив) національну економіку як круговий потік продуктів, доходів і витрат². Свою модель економічного кругообігу Кене тісно пов'язав з тодішньою класовою структурою Франції. В залежності від участі у створенні і привласненні чистого продукту нація, на його думку, складається з трьох класів: продуктивного, власників і безплідного. Продуктивний клас (фермери та наймані ними працівники) створює чистий продукт, власники (король, сеньйори, церква) його привласнюють, а безплідний клас (ремісники, купці та інший люд, відірваний від землеробства) займається лише переробкою продукції села, не створюючи ніякого чистого продукту.

Хоча Кене і перебільшував роль сільського господарства як єдиної продуктивної галузі економіки, проаналізований і описаний ним кругообіг сільськогосподарської продукції, ремісничих товарів і грошей містив у собі геніальну ідею — він розкривав зміст і значення процесу виробництва як суспільного відтворення, як процесу безперервного зростання багатства нації. Його модель уперше показала, що необхідною умовою безперервності процесу виробництва в суспільному масштабі є забезпечення пропорційності, тобто підтримування певних кількісних співвідношень між галузями і частинами суспільного продукту. Така пропорційність, вважав він, досягається на основі ринкової конкуренції і вільної гри цін, а тому держава не повинна втручатися у цей «економічний порядок», аби його не порушити. Від держави потрібна лише підтримка сільського господарства, всебічне сприяння розвитку фермерського руху як прогресивної форми організації виробництва.

Ідею економічного кругообігу та суспільного відтворення пізніше розвинув німецький теоретик *Карл Маркс*. У своїй основній праці «Капітал» він виклав теорію відтво-

¹ Кене Франсуа (1694-1774) — французький економіст, основоположник школи фізіократів.

² Модель господарського кругообігу в її сучасному вигляді вже розглядалася у цьому посібнику (див. розділ 6, рис. 6.1).

рення суспільного капіталу, згідно з якою центральною проблемою національного виробництва є реалізація сукупного суспільного продукту (ССП). Суть цієї проблеми полягає в тому, щоб кожна частина ССП була заміщена як по натуральній формі, так і по вартості. Простою мовою кажучи, кожен товар має знайти свого покупця, щоб той мав у ньому потребу і достатні кошти для придбання. Зі свого боку, всі виробники мають виготовляти те, що дійсно необхідне споживачам і доступне їм за ціною.

Маркс ілюструє важливість проблеми реалізації ССП, розбивши суспільне виробництво на два підрозділи: I — виробництво засобів виробництва, II — виробництво предметів споживання. Виробництво в країні йтиме нормально, без збоїв за умов дотримання певних пропорцій обміну між цими підрозділами та всередині кожного із них. Проблема реалізації ускладнюється за умов розширеного відтворення, коли з року в рік збільшуються обсяги виробництва ССП, але водночас збільшується функціонуючий капітал та зростають суспільні потреби.

Маркс був переконаний, що за умов капіталізму (ринкової економіки) досягти пропорційного і безперервного розвитку національної економіки неможливо через панування приватної власності, стихії та анархії ринку. Таке стане можливим, думав він, тільки в майбутньому, коли на зміну капіталізму прийде централізоване планове господарство. Зауважимо: марксова теорія відтворення є надто абстрактною, оскільки вона вказує лише на умови процесу відтворення і не каже, як саме їх потрібно забезпечити. Тому спроби застосовувати марксові схеми відтворення на практиці колишніх соціалістичних країн були приречені на невдачу. Зокрема, примітивне трактування у колишньому СРСР догми про переважний ріст виробництва засобів виробництва над виробництвом предметів споживання призвело до серйозних структурних перекосів у суспільному виробництві, його техніко-технологічного старіння та, як наслідок, зниження життєвого рівня народу. Ці структурні проблеми (диспропорції) дісталися у спадок незалежній Україні і, на жаль, ще й досі не подолані.

Ці макроекономічні моделі відповідали своєму часу, коли економіка ще зводилася головним чином до сфери безпосереднього виробництва. Але подальша еволюція економіки якісно перетворила її у ринкову економіку, у якій визначальна роль перейшла до сфери обміну. Помітивши ці зміни наприкінці XIX ст., західні економістично-екласики захопилися розробкою ринкових моделей економічної рівноваги.

Економічна рівновага у найбільш загальному смислі — це рівновага між виробництвом і споживанням життєвих благ. У ринковій економіці ця рівновага набуває специфічної форми: *на мікрорівні* як рівновага між попитом і пропозицією окремого товару, *на макрорівні* як рівновага між попитом і пропозицією на усіх взаємопов'язаних ринках країни. За макроекономічної рівноваги немає ні надлишку нереалізованого національного продукту, ні його нестачі. На ринку кінцевих товарів і послуг рівновага означає, що виробники одержують максимум доходів від реалізації продукції, а споживачі — максимум корисності від придбаної продукції. Досягнення рівноваги на ринку факторів виробництва передбачає, що всі виробничі ресурси, які поступили на ринок, знайшли свого покупця. При цьому граничний дохід власників ресурсів, який формує попит, дорівнює граничному продукту кожного ресурсу, що формує пропозицію. На грошовому ринку рівновага фіксує той його стан, коли банківська система пропонує таку кількість грошей, яка відповідає вартості реального товарообігу. Таким чином, рівновага функціонування національної економіки первісно представлялася науковцям як стан гармонії у взаємозв'язках усіх її складових, або відсутність диспропорцій між ними.

Принципову можливість досягнення загальної економічної рівноваги за умов досконалої ринкової конкуренції математично довів французький економіст-математик

Л. Вальрас¹. Побудована ним у вигляді системи рівнянь макроекономічна модель показує, що якщо усі ринки, окрім одного, перебувають у стані рівноваги, то урівноваженим буде й останній ринок. Таким у його моделі виступає ринок грошей.

У формалізованому вигляді закон Вальраса має такий вигляд:

$$\sum_{i=1}^{n+1} P_i S_i = \sum_{i=1}^{n+1} P_i D_i,$$

де $P_i S_i$ — пропозиція i -го товару;

$P_i D_i$ — попит на i -й товар;

n — кількість товару, а гроші виступають як $n + 1$ товар.

Модель загальної економічної рівноваги Вальраса характеризує ідеальний (нетиповий) стан національної економіки, до якого вона прагне. Це тому, що дослідник припускав наявність досконалої конкуренції та незмінність усіх факторів попиту і пропозиції, крім цін. Цінність даної моделі полягає у тому, що вона таким чином обґрунтовує саморегулюючу роль ринку в економіці та виявляє причини, які заважають досягненню макрорівноваги за інших умов.

Модельованням загальної економічної рівноваги, слідом за Вальрасом, успішно займалися й інші учені. Зокрема, у цій царині наукових розвідок прославилися А. Маршалл та В. Парето. Утім, найбільш популярною у ХХ ст. і практично затребуваною з боку держави стала макроекономічна модель Дж.М. Кейнса, яка ґрунтується на принципово нових умовах забезпечення рівноваги національної економіки.

Ідея побудови зовсім нової моделі функціонування національної економіки виникла тоді, коли стало очевидним, що ринковий механізм не здатен самотужки подолати наростаючі диспропорції і відновити втрачену рівновагу (збалансованість). Перелом у свідомості економістів-теоретиків спричинила найбільша в історії ринкової економіки криза 1929-1933 рр., що потім змінилася тривалою депресією. Тоді уряди провідних країн спішно взялися рятувати свої економіки нетрадиційними методами, не відаючи про всі наслідки своїх дій.

Макроекономічна теорія Дж.М. Кейнса викладена у його головній праці «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» (1936). Ця книга поклала початок широким макроекономічним дослідженням і дискусіям, які не вшухають до сих пір. Сам же Кейнс увійшов в історію економічної науки як основоположник нового — макроекономічного аналізу.

Завдяки відкриттю Кейнса, усі зрозуміли, що, хоча макроекономіка і «виростає» з мікроекономіки (ринкової взаємодії розрізаних покупців і продавців), та все ж таки вона не є механічною сукупністю ринків, як вважали класики і їхні послідовники. Подібно тому, як будь-яка система (ціле) не зводиться до простої суми (набору) її елементів, макроекономіка також як велика система має свої якісні особливості.

Кейнсіанська макроекономічна модель² сфокусована на проблемі забезпечення ефективного сукупного попиту. На противагу неокласикам, які протягом десятиліть дотримувалися постулату французького класика Ж.-Б. Сея про те, що пропозиція створює відповідний їй попит («закон Сея»), а відтак, ринковій економіці не страшні кризи, мовляв, вона їх самостійно переборє, Кейнс стверджував інше — в сучасній економіці

¹ Вальрас Леон (1834-1910) — французький економіст-математик, засновник Лозанської неокласичної школи.

² Зважаючи на те, що теорія Дж.М. Кейнса є предметом детального вивчення в навчальній дисципліні «Макроекономіка», у цьому навчальному посібнику ми свідомо обмежимося викладом її найсуттєвіших положень.

внаслідок панування монополістичних тенденцій і діяльності профспілок ринкові ціни як головний ринковий регулятор втратили свою гнучкість, а тому пропозиція переважає над попитом, і для відновлення рівноваги уряд має активно впливати на обсяг сукупного попиту. Формуючи ефективний сукупний попит інструментами фіскальної і монетарної політики, держава може в підсумку забезпечувати стабільний (рівноважний) розвиток національної економіки та, що принципово важливо для суспільства, *повну зайнятість ресурсів*, насамперед трудових.

Макроекономічні розвідки Кейнса викликали загальне захоплення серед економістів у 1940-60-х рр., а його модель стала теоретичною основою державної економічної політики. Завдячуючи цій обставині та виваженим рішенням урядів вдалося вивести західну економіку із депресивного стану 1930-х рр. і ввести її в русло стабільного зростання.

Однак зростання ринкової економіки у провідних країнах світу тривало недовго. У 1970-х рр. намітилася серйозна дестабілізація економіки, виявом якої стало одночасне зростання безробіття та товарних цін. Це свідчило про кризу кейнсіанського регулювання економіки. Уже покійному Кейнсу стали дорікати за недооцінку саморегулюючої сили ринку та перебільшення ролі державного регулювання. У ході критики кейнсіанства відбувся ренесанс неокласичної теорії, яка заперечує необхідність масштабного втручання держави в економіку як такого, що може мати деструктивні наслідки.

Основними критиками кейнсіанської моделі макроекономічного регулювання стали *сучасні монетаристи*, які представляють одну із течій неокласицизму. На думку монетаристів, цілеспрямоване «підживлення» державою сукупного попиту інфляційними методами, тобто шляхом збільшення державних витрат і бюджетного дефіциту, є неприпустимим. Воно дає лише короточасний ефект і призводить до значного росту цін у майбутній період. Задля забезпечення макроекономічної рівноваги, кажуть вони, держава має обмежитися лише монетарним регулюванням, дотриманням в обігу необхідної кількості грошей.

Друга світова фінансово-економічна криза, що спалахнула у 2008 р., знову поставила під сумнів наявні моделі регулювання макроекономічної рівноваги. Що ж, це й зрозуміло, адже економіка як система зв'язків і залежностей дедалі більше ускладнюється, потребуючи певних інституційних та структурних змін, які завжди припізнаються. Але очевидно й те, що і політики, які приходять до керівництва державою, нерідко піддаються соціальному популізму, нехтуючи можливостями реальної економіки та перевіреними часом економічними істинами.

13.2. НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДУКТ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ВИМІРУ. СИСТЕМА НАЦІОНАЛЬНОГО РАХІВНИЦТВА

Як відомо, для успішної підприємницької діяльності власник фірми має потурбуватися про забезпечення належного бухгалтерського обліку, який би оператив-но фіксував усі господарські витрати, отримані результати й доходи, даючи тим самим необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень. Аналогічно цьому функціонування національної економіки за сучасних умов також необхідно пов'язано з налагодженням державою загальнонаціональної системи обліку результатів виробництва, доходів і витрат, зайнятості тощо. Макроекономічні показники визначаються статистичною службою шляхом регулярного збору, обробки та аналізу обов'язкової звітності

суб'єктів господарювання, вибіркового обстеження, опитувань, інвентаризації нерухомого майна та інших методів.

Обрахування статистичних показників функціонування національної економіки обумовлюється необхідністю:

- оцінки реального стану національного господарства, його структури та динаміки;
- прогнозування економічного і соціального розвитку країни;
- розробки реалістичної економічної політики уряду, адекватного застосування інструментів макроекономічного регулювання;
- порівняння досягнутих рівнів економічного розвитку і життя населення різних країн;
- прийняття інвестиційних рішень, передусім стосовно довгострокових капіталовкладень у розвиток виробництва.

Слід зауважити, що макроекономічні показники важливі не лише для економістів і політиків, а й для пересічних громадян, котрі переймаються проблемами суспільно-економічного життя та компетентності влади у їх вирішенні. Засоби масової інформації регулярно подають статистичну інформацію про стан національної (і світової) економіки, оскільки її проблеми безпосередньо торкаються кожного із нас. Покладаючись на дані економічної статистики, обізнана людина спроможна контролювати дії органів влади та визначати раціональні орієнтири власної поведінки.

Задасмо питанням, як же можна визначити узагальнені результати функціонування національної економіки? Коли йдеться про фірму чи домогосподарство, то особливих проблем із виміром результатів їхньої діяльності не виникає. Вони легко і просто визначаються як у натурі, тобто в кількості виготовленої і реалізованої продукції (у тоннах, метрах, кубометрах, літрах тощо), так і сумарно, або в грошовому вираженні, як добуток кількості на ціну одиниці продукції. Та зовсім інша справа, коли йдеться про усю національну економіку як ціле.

У чому полягає проблематичність визначення результативних макроекономічних показників, або національного продукту?

По-перше, проблема виміру національного продукту пов'язана із тим, що національна економіка представлена великою множиною (сотнями тисяч, мільйонами) господарюючих суб'єктів, які до того ж мають функціональну специфіку: одні виробляють, другі лише торгують, треті надають різного роду послуги: фінансові, аудиторські, консалтингові, рекламні, реєстраційні, депозитарні тощо. Зрозуміло, що узагальнити результати діяльності всієї сукупності господарюючих суб'єктів у натуральному виразі, або кількісно, неможливо. Обчислити загальний ефект національної економіки можна лише сумарно, оцінивши його у грошовому виразі.

По-друге, проблема виміру національного продукту пов'язана також із тим, що практично не існує жодного продукту, який би виготовляла якась фірма абсолютно самостійно, починаючи від видобутку сировини і закінчуючи готовим виробом. Те чи інше підприємство є, по суті, лише окремою ланкою в системі суспільного поділу праці, яка спеціалізується на виконанні окремих функцій: видобутку, транспортуванні, переробці, обробці, виготовленні деталей, вузлів, складанні виробів, реалізації, наданні послуг тощо. Чим глибший суспільний поділ праці, тобто чим вужча спеціалізація підприємств, тим довший ланцюг підприємств, зайнятих фактично єдиним технологічним процесом — створенням і доведенням готового виробу до кінцевого споживача.

У зв'язку з цим постає проблема: як із мільйонів найменувань продукції виділити лише готову продукцію, придатну для кінцевого споживання (зведені будинки, споруди, машини, устаткування, прилади та предмети споживання для людей)? Як виключи-

ти з підрахунку національного продукту так званий проміжний продукт, який ще не придатний для кінцевого споживання (вартість сировини, матеріалів, палива, енергії, напівфабрикатів)? Адже суспільство зацікавлене не у виробництві заради самого виробництва, а у виробництві саме кінцевої (готової) продукції, яка визначає матеріальний добробут суспільства сьогодні та реальні можливості його підвищення в майбутньому на основі розвитку виробництва, його модернізації. Вочевидь, для виміру обсягу національного продукту потрібна особлива методика.

Національний продукт — це агрегований (укрупнений) показник всього обсягу продукції, виробленої різними галузями національної економіки за певний проміжок часу.

Відомі два способи виміру національного продукту:

- 1) система балансу народного господарства;
- 2) система національних рахунків.

Система балансу народного господарства — це сукупність показників, яка у зведеному вигляді відображає основні пропорції у виробництві та розподілі сукупного (валового) суспільного продукту.

Ця система обрахування національного продукту, що використовувалася у колишніх соціалістичних країнах, появилася у 1950-х рр. на основі марксистських уявлень про суспільний продукт. Вона базувалася на таких принципах:

1) вона виходила із марксистського постулату про розмежування продуктивної й непродуктивної праці, згідно з яким поняття «виробництво» трактувалося звужено — як процес створення лише матеріальних благ. Відтак у вартості сукупного суспільного продукту статистика враховувала виключно продукцію матеріального виробництва, а невиробничій сфері (сфері нематеріальних послуг) відводилася роль похідної, тобто такої, що утримується за рахунок виробничої сфери;

2) вона нехтувала фактом проміжного споживання у системі суспільного поділу праці, складаючи до купи вартість кінцевої і проміжної продукції, штучно роздуваючи тим самим величину сукупного суспільного продукту;

3) вона фактично фіксувала обсяг виробленої, а не реалізованої, продукції. Оскільки за централізовано-планової системи продукція жорстко розподілялася між споживачами за фіксованими цінами, постільки значна її частина, не знаходячи реального споживача, осідала у вигляді неліквідних запасів. Іншими словами, накопичувалися масштабні економічні диспропорції.

Додамо, що така система виміру суспільного продукту була не тільки простою для статистики, але й ідеологічно вигідною для адміністративно-командної економіки і політичного режиму. Видаючи гіпертрофовані показники економіки, вона живила ілюзію про переваги соціалістичної (неринкової) системи господарства.

Країни з ринковою економікою і демократичним політичним устроєм використовують інший спосіб виміру національного продукту — систему національних рахунків.

Система національних рахунків (СНР) — це сукупність взаємопов'язаних рахунків (балансових таблиць), які розкривають результати та структуру національної економіки у відповідності з макроекономічною теорією.

СНР як міжнародний стандарт ведення національного рахівництва стала запроваджуватися під егідою ООН з 1953 р. Її поява у цей час була зумовлена збігом обставин, зокрема:

– усвідомленням необхідності мати найбільш загальне кількісне уявлення про стан справ в економіці у зв'язку із розширенням прерогатив держави, яка відповідає за економічний порядок та розвиток країни;

- швидким розвитком економічних зв'язків між країнами, міжнародним рухом капіталів;
- необхідністю щорічного підведення підсумків економічного і соціального розвитку країн — учасниць ООН та здійснення міжнародних співставлень;
- розвитком статистики як науки;
- впливом теорії Кейнса, яка підвела теоретичну основу під системи рахівництва у західних країнах.

З тих пір СНР кілька разів удосконалювалася. Творцями її нинішнього варіанту стали видатні економісти С. Кузнець¹ і Р. Стоун². Таку стандартизовану систему обліку вже використовує більшість країн світу. Поступово пристосувалася до неї й Україна.

Система національних рахунків *ґрунтується на таких основних принципах:*

1) продуктивною вважається будь-яка економічна діяльність, яка приносить дохід її суб'єкту. Отож, при обрахунку результативних макроекономічних показників враховується внесок усіх економічних суб'єктів, зайнятих у виробництві як матеріальних благ, так і нематеріальних благ, на комерційній і некомерційній основі (наприклад, послуги адміністративних органів, музеїв, бібліотек);

2) обраховується лише вартість кінцевої (готової) продукції і виключається при цьому вартість проміжного споживання, аби усунути так званий повторний рахунок;

3) у її методологію закладено як вихідний той принцип класичної економічної школи, що належить Ж.-Б. Сею, згідно з яким пропозиція створює відповідний їй попит, тобто вартість національного продукту (виражена через витрати факторів виробництва) дорівнює грошовим доходам, одержаним усіма учасниками його створення (власниками факторів виробництва). Цей принцип виражається такою рівністю:

$$\frac{\text{Витрати на виробництво}}{\text{національного продукту}} = \frac{\text{Грошові доходи,}}{\text{отримані від виробництва.}}$$

13.3. ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ. НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХІД. НАЦІОНАЛЬНЕ БАГАТСТВО

Основним результативним показником функціонування національної економіки, згідно з останнім (переробленим) варіантом СНР 1993 р., слугує валовий внутрішній продукт.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — це ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених усередині країни за певний період часу (наприклад, за місяць чи рік).

Під **кінцевими товарами й послугами** розуміється готова продукція, яка покидає процес виробництва як така, що придатна для задоволення потреб кінцевих споживачів. Вона представлена споживчими товарами й послугами, а також інвестиційними товарами (такими, що купуються виробниками як засоби праці, тобто будинками, спорудами, машинами, обладнанням тощо).

Проміжний продукт — це товари й послуги, які не покидають виробничий процес, а лише переходять від одних виробників (підприємств) до інших.

Проміжний продукт, якщо його не виключати із вартості національного продукту, «накручує» повторний рахунок, штучно збільшуючи обсяг національного продукту.

¹ Кузнець Саймон (1901-1985) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1971 р.

² Стоун Ричард (1913-1991) — англійський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1984 р.

У систему національного рахівництва закладено три рівнозначних **методи обчислення ВВП**:

- 1) за виробництвом (виробничий метод);
- 2) за витратами (метод кінцевого використання);
- 3) за доходами (розподільчий метод).

Виробничий метод розрахунку ВВП — це обчислення обсягу національного продукту за сумою доданих вартостей усіх суб'єктів господарювання, розташованих на території держави, незалежно від їх національності.

Цей метод ґрунтується на тому факті, що вартість кожного товару складається з двох основних компонентів: 1) вартості спожитих предметів праці (сировини, матеріалів, палива, енергії), або просто перенесеної вартості, та 2) доданої вартості.

$$\text{Вартість (ціна) товару} = \text{Перенесена вартість} + \text{Додана вартість}.$$

Додана вартість — це та частина вартості товару, що виражає безпосередній внесок конкретного виробника у загальний процес створення готового продукту. Вона складається із вартості спожитого основного виробничого капіталу (амортизаційних відрахувань), витрат на оплату праці з відповідними відрахуваннями у державні фонди соціального страхування, сплачених процентів за позичковий капітал, отриманого виробником прибутку та непрямих податків.

Величина доданої вартості суб'єкта господарювання розраховується як різниця між його валовим доходом (виручкою) та усіма матеріальними витратами на виробництво й реалізацію продукції (перенесеною вартістю).

Розглянемо порядок обчислення ВВП за виробничим методом на умовному прикладі (рис. 13.1).

Таблиця 13.1. Формування вартості кінцевого продукту за сумою доданих вартостей

| Стадії виробництва і реалізації хліба | Валовий дохід | Проміжне споживання | Додана вартість |
|--------------------------------------------|---------------|---------------------|-----------------|
| Вирощування зерна | 4 | 0 | 4 |
| Виробництво борошна | 6 | 4 | 2 |
| Випічка хлібобулочних виробів | 9 | 6 | 3 |
| Роздрібна торгівля хлібобулочними виробами | 12 | 9 | 3 |
| Р а з о м | 31 | 19 | 12 |

Із таблиці видно, що в загальному процесі виготовлення і реалізації хлібобулочних виробів сума доданих вартостей (12 умовних грошових одиниць) дорівнює величині валового доходу, отриманого на завершальній стадії від реалізації кінцевого продукту споживачам. Бачимо і те, що у сукупному валовому доході (31 од.) міститься чималий повторний рахунок — 19 од. (31 — 12). Тому методика обчислення ВВП виключає вартість проміжного споживання, залишаючи лише суму доданих вартостей.

Метод кінцевого використання — це обчислення обсягу національного продукту за сумою грошових витрат споживачів кінцевої продукції.

Споживачами кінцевої продукції виступають:

- домогосподарства;
- підприємці;
- держава (в особі установ, організацій і підприємств, які належать державним та місцевим органам влади);
- закордон (враховується як різниця між товарним експортом та імпортом).

Розрахунок ВВП за методом кінцевого використання можна зобразити такою формулою:

$$ВВП = C + I + G + NE,$$

де C – споживчі витрати домогосподарств; I – інвестиційні витрати підприємців; G – державні закупівлі; NE – чистий експорт (різниця між експортом та імпортом).

Розподільчий метод розрахунку ВВП — це обчислення обсягу національного продукту за сумою факторних доходів, тобто первинних доходів, одержаних усіма учасниками його виробництва.

Цей метод розрахунку ВВП передається наступною формулою:

$$ВВП = A + W + P + i + r + T_n,$$

де A – амортизаційні відрахування; W – заробітна плата з соціальними відрахуваннями у централізовані фонди; P – прибуток (прибутки корпорацій і доходи власників некорпоративного бізнесу); i – процент; r – рентні доходи власників майна; T_n – непрямі податки (податок на додану вартість, акцизні і митні збори, податок на майно, ліцензійні платежі).

Обчислення ВВП усіма трьома методами має неабияке значення. Воно дає змогу поглянути і проаналізувати національну економіку, так би мовити, з різних сторін та отримати повне уявлення про неї, про її результати та структуру.

Величина ВВП залежить від двох чинників: 1) фізичного обсягу продукції та 2) поточних ринкових цін на товари і послуги. Але, оскільки в ринковій економіці переважає вільне ціноутворення, яке регулюється законом попиту й пропозиції, постільки стихійне зростання цін призводить до штучного збільшення розміру ВВП. Він зростатиме і тоді, коли ціни в країні підвищуються поряд із економічною депресією чи навіть зі спадом виробництва. Ось чому порівнювати просто так обсяги ВВП за певні проміжки часу не годиться. Потрібно розмежовувати номінальну і реальну величини ВВП.

Номінальний ВВП — це ВВП, обчислений у поточних ринкових, або фактичних, цінах.

Реальний ВВП — це номінальний ВВП, скоригований на індекс цін, тобто обчислений у незмінних, або базисних, цінах.

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

Індекс цін — це співвідношення середнього рівня цін даного періоду до середнього рівня цін базисного періоду. Він слугує комплексним показником рівня інфляції в країні, оскільки враховує зміни цін товарів як споживчого, так і виробничого призначення.

Індекс цін, який беруть для коригування номінального ВВП, тобто перерахунку його у незмінні (базисні) ціни, називають **дефлятором ВВП**. Реальний ВВП, розрахований із допомогою дефлятора, характеризує реальний, себто фізичний (кількісний), об-

сяг виробництва в країні. Обчислення реального ВВП має першорядне значення при оцінці темпів росту національної економіки.

Візьмемо такий реальний приклад. В Україні у 2011 р. номінальний обсяг ВВП склав 350 млрд. грн. за рік, а ціни протягом року виросли в середньому на — 12%. Провівши відповідний розрахунок, дізнаємося, що національний продукт реально (у фізичному вимірі) склав 312,5 млрд. грн. (350 млрд. грн. : 1,12).

На основі валового внутрішнього продукту у СНР розраховується низка інших макроекономічних показників. Одним із найбільш значущих результативних показників економіки країни, слідом за ВВП, виступає національний дохід.

Національний дохід, або **дохід нації** — це сукупність усіх доходів, отриманих господарюючими суб'єктами від використання національних економічних ресурсів як усередині країни, так і за її межами. Цей показник відображає міру участі (частку) кожного власника ресурсу в національному виробництві.

Національний дохід суспільство використовує на споживання та заощадження, тобто на забезпечення свого добробуту зараз та на потреби розвитку економіки як джерела піднесення загального добробуту у майбутньому.

На відмінну від ВВП, національний дохід статистично обраховується не за територіальною, а за національною ознакою. Це пояснюється тим, що якусь частину доходів усередині країни отримують іноземні постачальники економічних ресурсів, а відтак їхні доходи не збільшують національний дохід нашої країни, хоча статистично вони зараховуються до її ВВП. Водночас доходи, отримані від економічної діяльності за кордоном нашими громадянами і фірмами, збільшують національний дохід своєї країни, але не включаються до її ВВП.

У системі національного рахівництва при обчисленні національного доходу із попередньо розрахованої величини ВВП виключають суми амортизаційних відрахувань і непрямих податків на бізнес, але при цьому враховують (зі знаком «+» чи «-») різницю між доходами, одержаними національними економічними суб'єктами від закордонних операцій, та доходами, виплаченими іноземним суб'єктам за участь у національній економіці.

Амортизаційні відрахування не включаються до національного доходу, оскільки за своєю економічною природою вони представляють вартість спожитого продуктивного капіталу, яку суспільству доводиться щороку компенсувати за рахунок відповідної частини створеного ВВП. Це відбувається шляхом заміщення зношеної частини капіталу новими будівлями, новими машинами, устаткуванням тощо. Тому амортизаційні відрахування насправді є чистими витратами суспільства, а не елементом національного доходу.

Щодо непрямих податків на бізнес, то їх у даному випадку виключають із величини ВВП по тій причині, що вони як інструмент регуляторної політики уряду слугують лише каналом перерозподілу доходів у суспільстві.

Зауважимо також, що у ВВП і національному доході не враховуються чисто фінансові операції, або трансферти, у вигляді різних односторонніх грошових виплат (благодійних внесків, дотацій, субсидій, пенсій, страховок тощо), а також доходи від перепродажу майна та цінних паперів.

Наостанок звернемося до такого специфічного економічного поняття, яким є національне багатство. У нього можна вкладати різний зміст — від вузького (матеріального) до всеосяжного. Здебільшого цим поняттям позначають наявні надбання країни загалом, причому безвідносно до часу їх появи.

Національне багатство — це сукупність матеріальних і нематеріальних благ, нагромаджених і збережених країною на даний час; або, іншими словами, усе те, чим володіє країна сьогодні (табл. 13.2).

Таблиця 13.2. Структура національного багатства

| НАЦІОНАЛЬНЕ БАГАТСТВО | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Матеріальне багатство | Нематеріальне багатство |
| Виробничий і невиробничий капітал підприємств, матеріальні засоби соціально-культурної сфери (дошкільних і шкільних закладів; медичних, санаторно-курортних і спортивних закладів тощо), житловий фонд, домашнє майно, природні багатства (земля, надра, водойми, ліси), зовнішні боргові вимоги тощо. | Культурні та духовні цінності (людський капітал, господарський досвід, стан здоров'я тощо). |

Оцінити цілком національне багатство практично неможливо: *по-перше*, проблематично оцінити реальний стан майна кожного підприємства, а тим паче домогосподарства; *по-друге*, ще важче оцінити розвідані й доступні для використання природні ресурси і, *по-третє*, практично неможливо оцінити нематеріальну складову національного багатства. Не існує таких способів, якими можна було б кількісно виразити значення пам'яток старовинної культури (наприклад, замків, релігійних храмів, палаців). Тож, у Франції перша комплексна оцінка тільки майна (реальних активів) на загальнонаціональному рівні була зроблена лише у 1978 р.

Національне багатство характеризує **економічний потенціал країни**, який представлений у ньому виробничим капіталом підприємств, наявними кадрами працівників, спеціалістів та учених. Саме цей потенціал визначає здатність країни сьогодні забезпечити той чи інший рівень виробництва та добробуту населення. Соціально-економічний прогрес країни веде не тільки до збільшення національного багатства, але й до підвищення у ньому частки нематеріального багатства.

13.4. ЕФЕКТИВНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ПОКАЗНИКИ

Результативні макроекономічні показники, головними серед яких є ВВП і національний дохід, дають інформацію про економічний стан країни, її економічні досягнення за рік і коротші відрізки часу (квартали). Проте цих показників самих по собі замало для характеристики ефективності економіки країни в цілому. Адже економічна ефективність, як ми уже знаємо, є тим поняттям, що відображає не абсолютний (сумарний чи кількісний), а відносний (якісний) результат виробництва. Вона розраховується через співвідношення між результатом виробництва та витратами необхідних ресурсів.

Стосовно всієї національної економіки (макроекономіки) розрізняють **два види ефективності**:

- 1) **економічна ефективність** — характеризує результативність економіки країни в цілому, враховуючи витрати на виробництво національного продукту;
- 2) **соціальна ефективність** — прямо вказує на досягнутий рівень загального добробуту, ступінь задоволення людських потреб.

Обидва поняття ефективності тісно взаємопов'язані: що краще використовуються економічні ресурси, то повніше задовольняються потреби суспільства; а що краще живеться людям у цій країні, то більше уваги вони приділяють роботі, підвищенню своєї професійної майстерності, підтриманню власної фізичної форми. Утім, на практиці зустрічаються такі виняткові ситуації, коли зростання макроекономічної ефективності не призводить до відповідного підвищення добробуту населення. Таке трапляється тоді, коли увесь приріст національного продукту спрямовується на виробничі та інші цілі, наприклад, на подолання наслідків великих стихійних лих (подібних до наслідків аварії на ЧАЕС), на ведення великомасштабних військових дій тощо.

Макроекономічна ефективність має багато проявів, оскільки національне господарство є вельми складним за своєю структурою комплексом. Ця ефективність визначається системою різних показників, зокрема: продуктивності суспільної праці, капіталовіддачі і капіталомісткості ВВП, матеріаловіддачі і матеріаломісткості ВВП.

Продуктивність праці в країні показує обсяг ВВП, виробленого одним працюючим або за одну годину. Вона розраховується так:

$$\text{Продуктивність суспільної праці} = \frac{\text{ВВП}}{\text{Кількість праці}}$$

Визначником кількості праці тут є середньорічна кількість зайнятих в національному господарстві або кількість відпрацьованих за рік людино-годин.

Капіталовіддача в країні показує обсяг ВВП в розрахунку на одиницю основного виробничого капіталу у даному році.

$$\text{Капіталовіддача} = \frac{\text{ВВП}}{\text{Вартість основного капіталу}}$$

Капіталомісткість, навпаки, показує, скільки основного капіталу витрачає країна на виробництво одиниці ВВП.

$$\text{Капіталомісткість} = \frac{\text{Вартість основного капіталу}}{\text{ВВП}}$$

Матеріаловіддача показує, який обсяг ВВП виробила країна в даному році на одиницю витрачених матеріалів (сировини, матеріалів, палива, енергії).

$$\text{Матеріаловіддача} = \frac{\text{ВВП}}{\text{Вартість матеріалів}}$$

Матеріаломісткість, навпаки, показує, скільки матеріалів витрачає національна економіка на одиницю ВВП.

$$\text{Матеріаломісткість} = \frac{\text{Вартість матеріалів}}{\text{ВВП}}$$

Оглядаючи наведені вище показники, можна зрозуміти, що економічна ефективність національного виробництва зростатиме у разі, якщо зростатимуть показники продуктивності праці, капітало- і матеріаловіддачі, а відповідно показники капітало- і матеріаломісткості зменшуватимуться.

Тепер перейдемо до соціальної (або соціально-економічної) ефективності національного виробництва. І тут відразу маємо звернути увагу на те, що головні статистичні

результативні показники економіки країни — ВВП і національний дохід, м'яко кажучи, не зовсім адекватно відображають зміни у добробуті суспільства. У цьому відношенні їхня недосконалість якраз найбільш очевидна.

Основні вади статистичного обрахунку ВВП (і національного доходу):

- через неповноту статистичних даних ВВП не відображає весь фізичний обсяг виробництва, зокрема, не враховує операції, що здійснюються поза офіційним (публічним) ринком (операції в тіньовому секторі; роботи, що виконуються у домашніх господарствах і на підприємствах для їхніх внутрішніх потреб), а також бартерні операції;
- не враховує якісні характеристики товарів і послуг;
- не враховує те, наскільки справедливим (рівномірним) є розподіл благ у країні;
- не враховує екологічні наслідки господарської діяльності та необхідність спрямування частини ВВП на відшкодування екологічних збитків;
- не враховує негативні для здоров'я людини наслідки НТП (монотонність роботи, нервово-психологічні навантаження, шуми, випромінювання, електромагнітні поля тощо);
- не враховує найважливіші з усіх інвестиції — в освіту, наукові дослідження;
- не враховує тривалість вільного часу людей, або дозвілля, з яким пов'язані можливості особистісного розвитку людини.

Ось чому цими показниками слід користуватися досить обережно, особливо при порівнянні різних країн, які зазвичай вирізняються рівнями економічного розвитку, частками натурального господарства, тіньової економіки, структурою розподілу доходів тощо. Якщо ВВП потребує корекції навіть як показник розвитку економіки, то тим більше зауважень виникає щодо його достовірності як показника соціальної ефективності економіки.

Так, у 2010 р. (за даними Міжнародного валютного фонду) в Україні середньодушовий ВВП, розрахований за паритетом купівельної спроможності¹, становив 6665 дол. США. За цим показником ми тоді посідали 100-е місце серед 182 країн світу. Утім, реальна соціально-економічна ситуація в Україні виглядає ще гіршою, якщо врахувати різницю нерівність у розподілі сукупних доходів серед населення (між дуже багатими і дуже бідними сім'ями).

Була спроба науковців сконструювати для цих цілей новий показник — **чистого економічного добробуту**. Його вивели американці В. Нордгаус і Дж. Тобін², врахувавши по можливості вади обчислення ВВП. Утім, їхній показник не прижився через надмірну умовність запропонованих авторами розрахунків.

Отож, для характеристики соціальної ефективності національної економіки наразі використовують низку окремих показників, які умовно можна поділити на дві групи: 1) показники рівня життя населення; 2) показники якості життя.

Рівень життя, або суспільного добробуту, — це ступінь забезпеченості людей матеріальними, культурними та духовними благами, необхідними для їх нормального існування.

Основні показники рівня життя населення:

- обсяг ВВП (національного доходу) в розрахунку на душу населення;
- відповідність реального споживання основних продуктів харчування (м'яса, риби, овочів тощо) науково обґрунтованим нормам;
- структура споживання (передусім частка витрат на харчування у сімейному доході);

¹ До поняття «паритет купівельної спроможності» (ПКС) ми звернемося у розділі 21.

² Тобін Джеймс (1918-2002) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1981 р.

- середня тривалість життя;
- рівень дитячої смертності;
- середній рівень освіченості;
- забезпеченість сімей житлом;
- рівень (межа) бідності (мінімально допустимий рівень споживання, або прожитковий мінімум).

Щодо поняття межі (порогу) бідності зауважимо таке. У кожній країні на певний час існує своя межа бідності, адже вона залежить від економічного та соціального розвитку суспільства. Через це просте порівняння національних економік або країн за кількістю людей, які перебувають за межею бідності, є некоректним.

Для прикладу, у США сім'я вважається бідною, якщо її сукупний дохід перевищує величину «нормального продовольчого забезпечення», що визначається Міністерством сільського господарства, менше ніж у 3 рази. Там дотримується принципу, що і найбідніші сім'ї не повинні витрачати на харчування більше третини своїх доходів. У разі, коли сім'я опускається за цю межу бідності, держава надає їй матеріальну допомогу у вигляді продовольчих карток, безплатних обідів тощо.

Якість життя — поняття ширше за рівень життя, бо характеризує не лише рівень матеріального добробуту людини, а й міру її задоволеності комфортом і безпечністю умов життя, можливостями реалізації життєвих планів.

Для оцінювання якості життя населення, починаючи з 1993 р., експерти ООН використовують такий комплексний показник, як **індекс розвитку людини** (ІРЛ). Його розраховують на основі 24 параметрів, з поміж яких найважливішими є: 1) ВВП на душу населення; 2) середня тривалість життя в країні; 3) рівень освіченості населення.

Звісно, що за показником ІРЛ у світі лідирують економічно розвинені країни. Так, у 2012 р. найвищого показника людського розвитку досягла Норвегія, у якій середній дохід на душу населення за паритетом купівельної спроможності перевищував 48 тис. дол., а середня тривалість життя становила понад 81 рік. Україна ж у цьому рейтингу тоді посіла 78 місце серед 187 країн. Причому, цю позицію в основному витягував показник рівня освіченості українців (серед 20 перших), бо за середньою тривалістю життя наша країна тоді посідала 122 місце і за середньодушовим доходом — 99 місце (6428 дол. на рік). І це при тому, що останній показник (ВВП на душу населення) зовсім не відображає кричущу несправедливість у розподілі доходів серед населення України. Серед 43 країн Європи упродовж останніх років за рівнем життя Україна посідає передостаннє місце.

Розмірковуючи про багатий зміст поняття економічної ефективності, ми маємо згадати ім'я видатного економіста В. Парето¹, який на самому початку ХХ ст. сформулював доволі оригінальне визначення ефективності економіки, назване згодом його ім'ям, а саме Парето-ефективністю, або оптимумом Парето.

Парето-ефективність (оптимум Парето) — це такий стан економіки країни, за якого уже неможливо поліпшити добробут хоча б однієї людини, не погіршивши при цьому добробут будь-якої іншої людини.

Теоретично стан Парето-ефективності досягається тоді, коли економіка працює на межі своїх виробничих можливостей, тобто повної зайнятості усіх ресурсів. Ось саме тоді, цілком логічно, розподіл ресурсів можна вважати оптимальним (найкращим). Допоки ж економіка ще не стала ефективною, або, що те саме, розподіл економічних ре-

¹ Парето Вільфредо (1848 — 1923) — швейцарський економіст італійського походження, представник так званої математичної школи в економічній науці.

сурсів ще не став оптимальним, хтось може підвищувати свій добробут, не зачіпаючи при цьому інтересів усіх членів суспільства. Таким чином, на думку Парето, рух економіки до ефективного стану (оптимуму) — це рух до гармонії всього суспільства¹.

13.5. ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА

У наш час реальністю практично кожної національної економіки є та обставина, що певну частку у ній займає так званий тіньовий сектор.

Тіньова економіка — це економічна діяльність, суб'єкти якої уникають офіційного обліку та сплати податків.

За характером діяльності та джерелами доходів зазвичай розрізняють три **види тіньової економіки**:

1) **неформальна економіка** — узаконена (дозволена) економічна діяльність, суб'єкти якої уникають офіційного обліку та мотивують свої дії ситуативною необхідністю фізичного виживання. Це найбільший сегмент тіньової економіки, представлений різноманітними видами дрібного виробництва товарів і послуг (наприклад, музичні чи фотографічні послуги на весільних урочистостях, попутне підвезення пасажирів чи вантажів, репетиторство, виконання ремонтних і будівельних робіт за домовленістю із приватними особами, реалізація продукції з присадибних ділянок на стихійному ринку). До цієї діяльності сьогодні додається і та, яка зумовлена новітніми інформаційно-технологічними досягненнями і ще не підпадає під дію чинного законодавства, яку надто складно оцінити для оподаткування через її віртуальний характер (наприклад, так званий домашній офіс, себто можна заробляти на комп'ютері, не виходячи з власної оселі);

2) **прихована економіка** — легальна економічна діяльність, суб'єктами якої, як правило, є підприємці, котрі заради отримання надприбутків вдаються до різних організаційних і фінансових маніпуляцій (наприклад, штучне дроблення великого бізнесу з розрахунком на отримання податкових преференцій, встановлених державою для малого бізнесу; використання бартерних угод для наживи, неофіційні розрахунки з найманими працівниками, аби «нагріти» державу (так звані конверти). Таку економіку ще називають «сірою» економікою, оскільки у ній витрати ще легальні, а доходи нелегальні.

3) **кримінальна економіка** — протиправна (злочинна) діяльність у вигляді фінансових афер, крадіжок, контрабанди, хабарництва, наркобізнесу, сутенерства, рекету, торгівлі людьми тощо. Таку економіку називають «чорною» економікою, позаяк у ній нелегальні як доходи, так і витрати.

Як бачимо, тіньова економіка — це складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але переважно аморальних видів економічної діяльності, суб'єкти яких отримують надприбуток шляхом приховування доходів та ухилення від сплати податків.

Головні причини переходу економіки у «тінь»:

– **недосконалість законодавства, передовсім податкового.** Ідеться, зокрема, про надмірний податковий тиск (завищені податкові ставки та/або зовелику кількість податків), заплутані (непрозорі) механізми адміністрування (нарахування) податків, несправедливе надання податкових пільг наблизеним до влади бізнесменам тощо;

¹ До поняття «Парето-ефективності» ми ще повернемося у розділі 19.

– **корупція у системі державного управління.** **Корупція** — це асоціальне явище, суть якого полягає в комерціалізації державними посадовими особами їхніх функціональних обов'язків;

– **суто людські вади** (жадібність, правове невігластво тощо).

Якщо усі ці причини узагальнити, то ми прийдемо до того висновку, що таємниця повсюдного існування тіньової економіки криється у відносно низькій ціні товарів і послуг, які вона пропонує. У цьому якраз полягає її конкурентна перевага перед легальною економікою. Адже що нижча ціна пропозиції, то більший попит. І тут уже спрацьовує егоїстична природа людини, яка постійно шукає вигоди для себе. Наприклад, давши хабар чиновнику, споживач отримує фальшиве посвідчення, яке дає право на пільгу в отриманні життєвих благ. Підприємець же, який сховався у «тінь» і відкуповується хабаром чиновнику, отримує вигоду у зниженні виробничих витрат. Отож, тіньовий бізнес працює за своїм принципом: витрати перекласти на суспільство, а дохід привласнювати самому.

Оцінити розміри тіньової економіки доволі проблематично, адже суб'єкти такої діяльності свідомо уникають державного контролю і сплати податків. Тому задля цього доводиться користуватися методами, що дають змогу хоча б наближено обрахувати тіньову частину національної економіки. Зауважимо також, що масштаби тіньової економіки оцінюються у відсотках до офіційного ВВП.

Основні методи оцінювання масштабів тіньової економіки:

– **евристичні** — оцінки експертів, опитування населення, вибіркові обстеження;

– **статистичні** — аналіз розбіжностей між статистичними даними, виявлення неврахованої величини ВВП;

– **структурні** — міжгалузеві співставлення, наприклад, виявлення розходження між виробленою та оплаченою електроенергією;

– **спеціальні** — наприклад, фінансовий метод дозволяє провести аналіз фінансової діяльності підприємств, *монетарний* — дослідити у структурі грошової маси частку готівки поза банками.

З означених вище причин тінезації економічної діяльності стає зрозумілим, що обсяги тіньової економіки найменші у демократично розвинених країнах, у яких дійсно є правова держава та громадянське суспільство. І навпаки, у тих країнах, де ще не склалися демократичні правові традиції, де процвітає корупція, там тінезація господарського життя стала фактором різкого зниження ефективності економіки та держави. Так, у розвинених країнах обсяг тіньової економіки не перевищує 10-15% від ВВП. Зокрема, у Швеції в 2003 р. її частка оцінювалася у 10,8%. Критичним рівнем тінезації економіки, за якого держава втрачає контроль над економікою, вважається 30-35%.

Дуже поширеним і глибоко вкоріненим це явище є у більшості постсоціалістичних країн. В Україні у 1990-рр., коли країна вимушено переживала період дикого (хижацького) перерозподілу національного багатства та формування приватного капіталу як основи ринкової економіки, тінезація економічної сфери сягала за 60% ВВП. На сьогодні її рівень хоча і скоротився, а проте, вона усе ще залишається одним із чинників загроз національним інтересам країни, її національній безпеці. Яскравим свідченням тому є ганебний для України як європейської держави рейтинг щодо корумпованості. За даними міжнародної організації «Transparency International», яка регулярно відслідковує рівні корумпованості країн світу, у 2009 р. Україна опустилася на 146 місце серед 180 країн. У цій таблиці про ранги наша країна сусідить із Камеруном, Кенією, Зімбабве, Сьєра-Леоне. Причому, за попередні п'ять років Україна скотилася донизу одразу на 50 сходинок.

Негативні наслідки поширення тіньової економіки:

- несплата податків спричиняє фінансові труднощі для держави, змушує її або скорочувати фінансування важливих соціальних, інвестиційних та інших програм, або через запозичення нарощувати борг, який фактично стає додатковим тягарем для платників податків;
- зумовлює макроекономічні диспропорції та структурні перекоси;
- спотворення конкурентного середовища, створення штучних переваг для окремих суб'єктів господарювання підриває основи ринкової економіки;
- збагачення за рахунок несплати податків і зборів призводить до спотворення трудової та дійсно підприємницької мотивації;
- акумульовані тіньовим бізнесом кошти стають джерелом злочинної діяльності, корупції, фальсифікації політичної демократії, тероризму тощо.

Серйозні наслідки тіньової економіки зумовлюють необхідність відповідного реагування, передусім, з боку держави, вжиття нею заходів виведення економіки з «тіні» (детінезації економіки). Як показує практика, цю проблему не можна розв'язати одноразовими актами або кампаніями репресивного характеру. Безумовно, проти зловмисників, тобто тих, хто свідомо порушує чинні закони, зокрема в економічній сфері, мають вживатися каральні заходи. Проте пріоритетним напрямом діяльності держави у процесі детінезації економіки має бути легалізація фінансових, людських та організаційних ресурсів тіньової економіки з метою їх використання у реальному секторі економіки.

Поняття «легалізація тіньової економіки» має двоякий зміст:

1) **легалізація «брудних грошей»** як відмивання протизаконно одержаних доходів передбачає кримінально-правове переслідування. У жорсткій боротьбі проти такої легалізації наразі згуртувався увесь високоцивілізований світ. З боку спеціалізованих міжнародних інституцій до керівництва української держави часто висувуються претензії щодо неналежної протидії відмиванню брудних грошей;

2) **легалізація тіньових доходів (некримінального походження)** є вимушено-необхідним заходом детінезації економіки, який передбачає надання гарантій та стимулів для легального використання таких доходів.

Таким чином, економічна теорія і практика вкотре переконують у тому, що для детінезації економічної сфери життєдіяльності суспільства принципово важливим є створення такого інституційного середовища, суть якого зводиться до чіткої і повної визначеності та гарантованості прав власності. Адже це та вісь, навколо якої обертається уся економіка та суспільство в цілому. Ось чому задля забезпечення стабільного економічного порядку та прогресивного розвитку суспільства держава повинна не стільки боротися з тінню, що рівнозначно боротьбі лише з наслідками своєї неефективної політики, скільки «увімкнути світло», аби тіньова господарська діяльність стала неvigідною, або занадто ризикованою. Цей висновок особливо актуальний для України.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Національна економіка. Макроекономічна рівновага. Національний продукт. Система балансу народного господарства. Система національних рахунків. Валовий внутрішній продукт. Проміжний продукт. Додана вартість. Номінальний ВВП. Реальний ВВП. Дефлятор ВВП. Національний

дохід. Національне багатство. Ефективність національної економіки. Рівень життя. Якість життя. Індекс людського розвитку. Парето-ефективність. Тіньова економіка.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Обґрунтуйте особливості національної економіки як об'єкта макроекономічного аналізу.
2. У чому полягає специфіка макроекономічного аналізу?
3. Який внесок в макроекономічну науку зробили Ф. Кене та К. Маркс? У чому була обмеженість їхніх поглядів?
4. Яке значення має поняття «економічна рівновага» та чим відрізняється макроекономічна рівновага від рівноваги на ринку ноутбуків?
5. Який переворот в економічній теорії здійснив Дж.М. Кейнс?
6. Якими обставинами ускладнюється обчислення результатів функціонування національної економіки?
7. Проведіть порівняльний аналіз принципів, покладених в основу статистики сукупного суспільного продукту колишніх соціалістичних країн та сучасної системи національних рахунків.
8. Навіщо статистика оперує трьома методами обчислення ВВП? Розкрийте їх.
9. Обґрунтуйте необхідність розрізнення номінального та реального ВВП.
10. Який взаємозв'язок існує між ВВП та національним доходом?
11. Назвіть та охарактеризуйте основні показники економічної ефективності економіки країни.
12. У чому полягає обмеженість ВВП як головного показника результатів національного виробництва?
13. Назвіть та розкрийте зміст показників рівня і якості життя населення. Приведіть власні приклади.
14. Переконайтеся, чи зрозуміли Ви поняття ефективності економіки, сформульоване В. Парето.
15. Чому існує тіньова економіка? Які її види та наслідки?
16. Чи можна та як вивести економіку з «тіні»?

Розділ 14

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЦИКЛИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

За своїм бурхливим і неврівноваженим проявом економічні цикли радше нагадують хвилі епідемічних захворювань, капризи погоди або коливання температури у дитини.

Пол Самюелсон

Усяка депресія на господарському ринку є стимулом для виробника.

Генрі Форд¹

14.1. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК У ЧАСОВОМУ ВИМІРІ, ЙОГО ФОРМИ ТА ПОКАЗНИКИ

Економіка розвивається безупинно, з року в рік. З її розвитком розвивається суспільство і сама людина. Тому, як і всякий пізнавальний процес, вивчення економіки відбувається у двох часових аспектах — у статичі і динаміці.

Статичний² підхід до вивчення економічних явищ і процесів полягає у фіксації їхнього стану у певний момент, або отримання уявлення про них як незмінних у часі. **Динамічний³ підхід** характеризує економіку у її розвитку, у процесі змін. Відповідно поняття «**економічна динаміка**» означає розвиток економіки у часовому вимірі, протягом якого економічні явища і процеси зазнають кількісних та якісних змін.

Звичайно, статичний підхід в економічній теорії є умовним (штучним, обмеженим), але цілком необхідним для того, щоб з'ясувати, наприклад, що собою представляє те чи інше явище або процес, з яких елементів складається та як вони взаємопов'язані між собою. Більшість економічних понять, почерпнутих раніше із цього посібника, з'явилися на світ саме завдяки статичному підходу, який вимагає від науковця здатності проникати у сутність явищ і процесів, схоплювати у них найважливіші ознаки, властивості. Але статичний підхід необхідно має доповнюватися динамічним, щоб економіку розуміти і як систему, що розвивається, змінюється під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Це, висловлюючись мовою філософа, означає рух нашої думки від абстрактного (найбільш загального) до конкретного, намагання досягнути предмет таким, яким він є насправді, в усій повноті його характеристик.

Якщо розглядати економічний розвиток країни з точки зору обсягів виробництва (Q) за відносно тривалий період (t), скажімо, за кілька століть, то графічно його можна уявити у вигляді зростаючої прямої (див. *рис. 14.1*).

Однак такий розвиток економіки, що графічно має вигляд висхідної прямої лінії, насправді є лише тенденцією (виразом загального напрямку розвитку). У ході розвитку економіка змінює свої кількісні та якісні параметри по-різному, у більший і менший боки, а тому за більш короткі проміжки часу можна помітити, як економіка час від часу

¹ Форд Генрі (1863-1947) — американський автопромисловець.

² **Статика** (від грецьк. *statos* — той, що стоїть) — стан спокою або рівноваги.

³ **Динаміка** (від грецьк. *dynamikos* — сильний, рухливий) — стан руху, хід розвитку.

переходить у стан або зростання, або спаду, або застою (депресії). Авжеж, економічний розвиток при цьому не зупиняється, він лише змінює свої стани (форми).

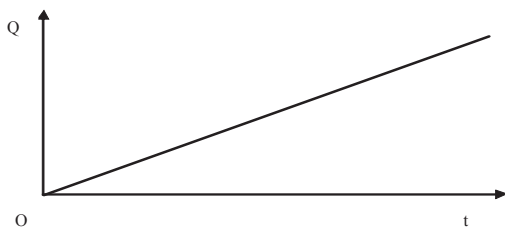


Рис. 14.1. Економічний розвиток як тенденція

Той чи інший стан економічного розвитку визначається за певними критеріями. **Основні критерії визначення стану розвитку економіки:**

- співвідношення обсягів ВВП за певний період;
- співвідношення обсягів капіталовкладень;
- співвідношення між валовими інвестиціями та амортизацією.

Щодо останнього критерію дамо пояснення. Амортизація тут вказує на обсяг спожитого основного капіталу. Валові інвестиції включають інвестиції на заміщення спожитого капіталу та чисті інвестиції, або приріст функціонуючого капіталу. Отож, коли валові інвестиції перевищують амортизацію (заміщення), то це означає збільшення виробничого потенціалу, а отже, і економічний ріст країни. Коли ж це співвідношення змінюється на протилежне, то настає економічний спад, бо спожитий виробничий капітал повністю не замінюється новим, а це означає ще й до того, що суспільство «проїдає» свій капітал, створює собі проблеми у майбутньому.

Відповідно до зазначених вище критеріїв виділяються такі **форми (стани) економічної динаміки:**

- **зростання** — коли обсяги виробництва ВВП і капіталовкладень у поточний період перевищують аналогічні обсяги за попередній період, при цьому економіка отримує чисті інвестиції;
- **спад** — коли обсяги виробництва і капіталовкладень у поточний період зменшуються проти минулого періоду, при цьому не замінюється спожитий основний капітал;
- **депресія (застій)** — коли обсяги виробництва і капіталовкладень протягом більш-менш тривалого періоду залишаються майже незмінними, при цьому валові інвестиції зрівнюються з амортизацією;
- **стагнація**¹ — коли застій або спад економіки стають довготривалими, затягуючись на декілька років. Цей економічний стан характеризується слабким попитом на товари й послуги, через це виробництво не зростає, його потужності (підприємства) не повністю завантажені, інвестиції скорочуються, а безробіття зростає;
- **стагфляція**² — коли стагнація супроводжується ще й інфляцією (зростанням товарних цін). Це найбільш болісний для суспільства стан економіки, адже тоді зростає не лише безробіття, а й вартість життя. Це, у свою чергу, спричиняє сплеск злочинності, психічних розладів, сімейних розлучень, еміграції тощо.

¹ Стагнація (від лат. *stagnum* — стояча вода) — тривалий застій в економіці.

² Термін «стагфляція» складається із двох слів: *стаг*(нація) + *ін*(фляція).

У 1990-ті рр. стагфляцію пережила Україна, причому її економічний занепад був одним із найбільш катастрофічних серед пострадянських країн.

Економічний спад, депресія, стагнація і стагфляція — це вимушені стани економіки (форми її розвитку), від яких суспільство однозначно потерпає. Разом із тим, з погляду економічної теорії вони є своєрідним сигналом про порушення економічної рівноваги, накопичення диспропорцій в економічній системі, які потрібно виправляти. З усіх форм економічного розвитку панівною і суспільно бажаною є зростання економіки.

Економічне зростання — це такий стан (форма) розвитку економіки, для якого характерним є стійке збільшення обсягів національного виробництва, зайнятості та підвищення на цій основі загального добробуту.

Забезпечення росту національної економіки — одна із основних, пріоритетних цілей політики держави.

Основні показники економічної динаміки:

- абсолютний приріст реального ВВП (або національного доходу);
- темп росту (або приросту) реального ВВП (національного доходу);
- темп росту реального ВВП (національного доходу) на душу населення;
- середньорічний темп росту ВВП (національного доходу).

Абсолютний приріст реального ВВП показує, наскільки змінився обсяг ВВП протягом певного періоду.

$$\text{Абсолютний приріст ВВП} = \text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0,$$

де ВВП_1 і ВВП_0 — національний продукт відповідно звітного та базисного періодів.

Темп росту реального ВВП показує, у скільки разів збільшився (чи зменшився) обсяг ВВП протягом певного періоду.

$$\text{Темп росту ВВП} = \frac{\text{ВВП}_1}{\text{ВВП}_0} \times 100.$$

Темп приросту реального ВВП є різновидом попереднього показника.

$$\text{Темп приросту ВВП} = \frac{\text{ВВП}_1 - \text{ВВП}_0}{\text{ВВП}_0} \times 100.$$

Числове значення темпу приросту ВВП завжди менше від темпу його росту на 100%, або 1. Тому, коли темп росту становитиме, приміром, 98%, то це означатиме, що виробництво в країні скоротилося на 2%.

Темп росту реального ВВП на душу населення показує ріст національного продукту з урахуванням змін числа його споживачів.

$$\text{Темп росту ВВП на душу на селення} = \frac{\text{ВВП}_1}{\text{Населення}_1} : \frac{\text{ВВП}_0}{\text{Населення}_0}.$$

Візьмемо умовний приклад. ВВП у поточному році склав 1456 гр.од. проти 1400 гр.од у минулому році. Звідси річний темп росту ВВП складе 104% $[(1456 : 1400) \times 100]$. А тепер врахуємо ще й динаміку чисельності населення країни. Припустимо, чисельність населення за цей рік виросла зі 100 до 108 чол. Тоді темп росту ВВП на душу населення складатиме 96% $[(1456 : 108) : (1400 : 100)]$. Отже, 4-відсоткового росту національного продукту аж ніяк недостатньо, оскільки він насправді обернувся падінням рівня життя суспільства на 4%.

З наведеного вище прикладу зробимо *важливий висновок*: для того, щоб добробут населення підвищувався з року в рік, національна економіка має зростати темпами, вищими аніж зростає чисельність населення.

Важливим показником економічної динаміки є також середньорічний темп росту ВВП. Він показує, наскільки (у відсотках або разях) змінився обсяг національного продукту протягом досить тривалого періоду (для середньотривалого періоду — 5-10 років, довготривалого — понад 10 років).

$$\text{Середньорічний темп зростання ВВП} = {}^{n-1}\sqrt{\text{Добуток річних темпів}},$$

де n — кількість років, за які ведеться обчислення.

Річні темпи росту економіки у цій формулі представлені у коефіцієнтах (десятькових числах).

Зауважимо, що значення, або вага, кожного відсотка росту (приросту) ВВП чи національного доходу залежить від його обсягу. Що більший обсяг ВВП, то вагомніше значення кожного відсотка його росту чи падіння. Ось чому для України з її порівняно невеликим ВВП сьогодні важливий ріст економіки темпами, принаймні, удвічі-тричі вищими, аніж розвиваються економіки провідних країн світу.

14.2. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: ФАКТОРИ ТА ТИПИ

Зростання економіки зумовлюється дією багатьох факторів, пов'язаних із науково-технічним прогресом, національними особливостями країни, історичними умовами її розвитку, її географічним розташуванням, природно-кліматичними умовами, виробничим потенціалом, політичним устроєм, рівнем демократії, світовим господарством тощо.

Основні фактори (джерела) економічного зростання:

- кількість і якість природних ресурсів;
- кількість і якість трудових ресурсів;
- рівень технології та організації виробництва;
- обсяг основного капіталу у виробництві;
- структура економіки (розподіл виробничих ресурсів між галузями);
- сукупний попит;
- тип суспільно-економічної системи;
- соціально-політичні фактори.

Забезпеченість країни земельними, мінеральними, водними, лісовими та іншими видами **природних ресурсів**, звичайно ж, сприяє її господарському розвитку. Проте йдеться поки що про потенціал, який сам по собі не гарантує економічного процвітання країни. Для цього достатньо порівняти вкрай багату природними ресурсами Росію (та й Україну) із майже зовсім обділеними цими Божими дарами Японією чи Фінляндією. Вочевидь, природні дари — вагомий елемент національного багатства, однак, як і всяке багатство, вони можуть зіграти злий жарт із народом, вводячи його у стан самозаспокоєння і відвернення уваги від необхідності ефективного використання цих ресурсів.

Ключова роль в економічному зростанні **трудова ресурсів** безперечна. Економічне змагання виграють ті країни, у яких максимально затребувані підприємливі та висококваліфіковані люди, де отримання гарної освіти та дотримання високої трудової дисципліни стали нормою життя. Здавалось би Китай сьогодні є виключенням із цього пра-

вила. Проте це не так. Не лише дешева тамтешньої робочої сили, яка зумовлена її великим надлишком, але і фанатична працьовитість китайців та величезний притік іноземного капіталу (у вигляді передових технологій та сучасного менеджменту), сприяли стрімкому економічному злету цієї країни. У недалекій перспективі Китаю уже пророкують світове лідерство.

Науково-технічні знання, матеріалізовані у **передових технологіях та ефективних формах організації виробництва** — одна із провідних рушійних сил динамічного економічного розвитку. За влучним висловом Е. Тоффлера¹, «знання — паливе прогресу». Як свідчить світова практика, економічний ріст у тій чи іншій країні кожен раз прискорюється, коли починається масове технічне переозброєння виробництва, запроваджуються нові форми його організації, зростає попит на працівників нових перспективних спеціальностей.

Основний капітал — становий хребет національного виробництва. Що більше підприємств в країні, оснащених сучасною технікою, що більш розвинена у ній виробнича інфраструктура (шляхи сполучення, транспорт, мости, матеріально-технічне забезпечення тощо) та соціальна інфраструктура (заклади, що надають медичні, освітні, культурні та інші послуги), то більше можливостей для економічного росту, причому за рахунок ефективного використання наявних ресурсів.

Дуже важливим фактором економічного зростання є **структура економіки**. Структура економіки відображає собою те, чи раціонально та ефективно розподіляються наявні ресурси між галузями виробництва. Ефективний (або оптимальний) міжгалузевий розподіл ресурсів забезпечує цілісний (комплексний) розвиток національної економіки та піднесення на цій основі загального добробуту. І навпаки, якщо, приміром, розвиток аграрного виробництва стримуватиметься через брак інвестицій, диспаритет цін на користь промисловців, то його відставання зрештою призведе до уповільнення розвитку усієї економіки. Структура економіки має бути ще й до того гнучкою, здатною швидко реагувати на виклики часу, пристосовуючись до досягнень науково-технічного прогресу та змін у структурі попиту. Так, на прикладі розвинених країн ми бачимо, що провідну роль у їх економічному зростанні відіграють саме високотехнологічні, наукомісткі галузі виробництва, які забезпечують споживачів ресурсоощадними виробами. Крім того, ознакою ефективної структури економіки за сучасних умов є перерозподіл зайнятих із сфери виробництва у сферу послуг. Це свідчить, з одного боку, про високий технічний рівень виробництва, його масову автоматизацію, а з другого, — про більш повне задоволення суспільних потреб послугами у споживанні або, просто кажучи, про сервісне обслуговування споживачів.

Сукупний попит задає стимули для виробництва товарів і послуг. У разі його суттєвого скорочення згортається і виробництво. Тому для зростання економіки суть важливо, щоб попит загалом збільшувався. Між тим, сукупний попит має свою складну структуру, включаючи споживчий попит з боку домогосподарств, інвестиційний попит з боку бізнесу, попит з боку держави (утримання так званого державного сектора економіки) та зовнішньоторговельні зв'язки. Отож, безпосередня залежність економічного зростання від загального обсягу попиту, який не є стабільним, вказує на необхідність ефективної економічної політики держави щодо підвищення рівня доходів населення, їх розподілу, стимулювання інвестиційної активності, розробки і реалізації національної стратегії економічного розвитку тощо.

¹ Тоффлер Елвін (нар. 1928) — американський соціолог і футуролог.

У цьому зв'язку ми знову звертаємося до теоретичної спадщини Дж.М. Кейнса, щоб відзначити одну із його великих наукових заслуг. Дієвість своєї моделі державного регулювання ринкової економіки цей учений обґрунтував так званим мультиплікативним ефектом, який внутрішньо властивий економіці як системі зв'язків і залежностей.

Мультиплікатор попиту (від лат. *multiplicatio* — множення) — це число (коефіцієнт), яке показує, наскільки змінюється ВВП (або національний дохід) при зміні факторів сукупного попиту на одиницю. Зокрема, мультиплікатор інвестицій розраховується за такою формулою:

$$\text{Мультиплікатор інвестицій} = \frac{\text{Приріст ВВП (національного доходу)}}{\text{Приріст інвестицій}}$$

Якщо, наприклад, ВВП країни збільшився на 20 млрд. грн. саме завдяки тому, що держава інвестувала в економіку 4 млрд. грн., то у даному випадку мультиплікатор інвестицій складе 5 (20 : 4). Це означає, що кожна інвестована в економіку гривня збільшує ВВП на 5 гривень.

Такий накопичувальний (кумулятивний) ефект пояснюється тим, що збільшення інвестицій (приміром, у будівництво автомобільних шляхів) призводить не лише до збільшення обсягу будівельних робіт і зайнятості будівельників, але й до збільшення виробництва асфальту, гравію, відповідної техніки, а ще далі — до збільшення виробництва смол і бітуму як сировини для виробництва асфальту, до збільшення виплавки сталі для виробництва шляхобудівельної техніки тощо.

Окрім інвестицій, ефект мультиплікатора спричиняють й інші державні видатки, наприклад, державні закупівлі. Підвищення ставок податків призводить до зменшення фізичного обсягу ВВП, а їх зниження, навпаки, збільшує національний продукт і дохід. Зміною податкових ставок держава заохочує вже приватних інвесторів. Діють також грошовий мультиплікатор, мультиплікатори експорту та імпорту.

Мультиплікатори як інструменти економічного аналізу застосовуються для кількісної оцінки ланцюгових реакцій, що відбуваються в економічній системі (причому, не лише в макроекономіці, а й у мікроекономіці). Знаючи числові значення мультиплікаторів та величину приросту того чи іншого фактора, що зумовлює мультиплікативний ефект, можна скласти прогноз, зокрема, стосовно обсягу ВВП і національного доходу.

Щодо **типу економічної системи**, то наразі цілком очевидно, що динамічний економічний розвиток і, що найголовніше, неухильне підвищення рівня та якості життя населення спроможна забезпечити лише економічна система ринкового типу. Це твердження ґрунтується не тільки на теорії ринкової економіки, а й на досвіді економічно розвинених країн світу, які отримали перемогу в економічному змаганні з країнами, де ідеологічно заперечувалися переваги ринку. У цьому контексті увага акцентується на важливості умов для самореалізації творчого потенціалу кожного індивіда, його підприємливості та наполегливості у праці.

Соціально-політичні фактори також у числі вкрай важливих чинників економічного росту. Адже економіка дуже чутлива до того, які політичні сили (з якою ідеологією) приходять до влади, які інтереси домінують у чиновників (суспільні чи приватні), які закони ухвалюються та чи усі їх дотримуються, чи є незалежним судочинство в країні і, зрештою, чи сформувалося громадянське суспільство, єдино спроможне реально контролювати і змінювати владу.

В залежності від того, за рахунок яких саме факторів досягається економічне зростання в країні, розрізняють два його **типи** — екстенсивне та інтенсивне зростання економіки (рис. 14.2).



Рис. 14.2. Два типи (шляхи) економічного зростання

Екстенсивне (від лат. *extensivus* — такий, що розширює) **економічне зростання** досягається за рахунок втягнення у виробництво додаткових матеріальних та людських ресурсів, а не за рахунок науково-технічного прогресу, тобто ефективність виробництва при цьому не зростає.

Інтенсивне (від лат. *intensio* — напруження) **економічне зростання** досягається, головним чином, за рахунок підвищення продуктивності праці на основі досягнень науково-технічного прогресу та поліпшення організації виробництва.

Звичайно, у чистому вигляді обидва типи, або шляхи, зростання економіки не зустрічаються. В реальній дійсності вони завжди поєднуються, але при цьому один із них є переважаючим. Тому говорять про переважно екстенсивний чи переважно інтенсивний тип економічного росту. Це визначається за часткою приросту реального ВВП. Якщо, скажімо, реальний приріст національного продукту отримано більшою мірою (понад 50%) за рахунок інтенсивних факторів, то це означає, що економіка країни зростає переважно інтенсивно.

Типи економічного зростання слугують одним із критеріїв, за яким розрізняють країни за рівнями економічного розвитку. В економічно розвинених країнах економічне зростання досягається в основному за рахунок ефективного використання ресурсів, тоді як у країнах з низьким рівнем розвитку економічний ріст залежить передовсім від обсягу ресурсних витрат (праці і капіталу).

Як показує економічна історія, екстенсивний тип економічного зростання домінував у доіндустріальну епоху, коли економіка нехай повільно, але зростала за рахунок збільшення чисельності працюючих, освоєння нових сільськогосподарських угідь та розведення тварин. Затим він домінував при зміні економічних епох, а саме при переході від одних технологічних способів виробництва до інших, більш високих. Так було, коли світова цивілізація переходила від ремісничого способу виробництва, для якого головним ресурсом була жива праця, до індустріального (фабрично-заводського), де ключова роль належить уже машинам, конвеєрам. Тоді швидко появлялися і розросталися міста, перетягуючи робочу силу із села до промислових підприємств.

XX століття стало переломним у цій економічній історії. Поступове вичерпання резервів екстенсивного розвитку економіки у країнах з ринковою економікою призвело до прискорення науково-технічного прогресу, за рахунок досягнень якого можна забезпечити більш раціональне та ефективне використання наявних виробничих ресурсів. Так ринкові економіки країн Заходу перейшли на переважно інтенсивний шлях свого розвитку.

Вельми показовими у цьому плані стали 1970-ті рр. У 1973 р. нафтодобувні арабські країни, об'єднані у синдикат ОПЕК, з політичних мотивів підняли ціну на нафту, що

експортується до індустріально розвинених країн. Це справило шок для усіх споживачів нафтопродуктів. Унаслідок енергетичної кризи промислове виробництво у країнах-імпортерах нафти скоротилося на 13%, заодно зросло безробіття, стрибнули угору ціни. Виникла стагфляція. І все ж ринкова економіка швидко оговталася і вже з 1975 р. спад виробництва припинився. Завдяки чому? Завдяки структурним змінам в економіці, які спричинила поява масового попиту на нові, енергоощадні технології для потреб виробництва й побуту. Лідерами економічного зростання стали нові види виробництва в енергетиці, хімії, машинобудуванні, у виготовленні будівельних матеріалів тощо. І сьогодні, у відповідь на подорожчання невідновних енергоресурсів, країни Євросоюзу знову вдаються до жорстких режимів економії та збільшення інвестувань у розвиток науки і технологій.

Україна довго і болісно виходила із затяжної економічної стагнації 1990-х рр., пов'язаної з переходом до ринкової економіки. Економічне зростання, що статистично стало фіксуватися у нашій країні з початку 2000-х рр., носило переважно екстенсивний характер і зумовлювалося наявністю чималого ресурсного потенціалу. Вітчизняна економіка і дотепер не може вийти на докризові параметри розвитку 1990 р. Причин тому декілька: вузький внутрішній попит, відсутність структурних змін, орієнтація на зовнішні ринки, а найголовніше — брак політичної волі до системних і рішучих реформ.

Економічне зростання за своїми наслідками — **суперчливий процес** (рис.14.3).



Рис. 14.3. Позитивні та негативні наслідки економічного зростання

Попри усі негативні наслідки, якими може за певних умов супроводжуватися економічне зростання, суспільство в цілому зацікавлене у рості економіки. Але водночас воно приречене вишукувати дійові механізми (способи) для того, щоб звести до мінімуму негативні наслідки економічного росту. І це уже нова проблема, яка також потребує комплексного підходу. Негативним наслідкам, про які тут йдеться, можна і потрібно запобігати, зокрема, через жорсткі адміністративно-правові вимоги щодо як дотримання суб'єктами господарювання вимог екологічної безпеки, норм трудового законодавства, техніки безпеки, санітарно-гігієнічних умов праці тощо, так і повного відшкодування ними заподіяних збитків.

14.3. ВИРОБНИЧА ФУНКЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ РОСТУ ЕКОНОМІКИ

На економічне зростання країни впливає багато різноманітних факторів, а проте вплив більшості із них кількісно оцінити практично неможливо. Тому аналітики зазвичай зосереджують свою увагу на базових (основних) факторах виробництва, якими є праця, капітал, технологія та інші. Метою факторного (або функціонального) аналізу в економіці є визначення міри (ступеня) залежності фізичного обсягу продукту від затрат виробничих ресурсів, або, інакше кажучи, визначення найкращої комбінації факторів виробництва для досягнення найбільшого (потенційного) обсягу продукції. Для такого аналізу використовують науковий апарат виробничої функції.

Виробнича функція — це математична функція, що описує технологічну залежність обсягу виробництва від затрат виробничих ресурсів (факторів виробництва).

Найбільш узагальнено виробнича функція виражається таким алгебраїчним рівнянням:

$$Q = f(L, K),$$

де Q — максимальний обсяг продукції, що виробляється за даної технології; L — обсяг праці; K — обсяг капіталу.

Це — двофакторна виробнича функція, яка враховує лишень два названі фактори виробництва. При її побудові виходять із декількох припущень: *а)* ці фактори виробництва є взаємодоповнюючими; *б)* вони є частково взаємозамінними; *в)* збільшення кількості одного з факторів на одиницю, при умові незмінності інших факторів, дає певний приріст обсягу продукції, тобто визначає його внесок.

Двофакторну виробничу функцію як інструмент економічного аналізу першими розробили американці — економіст П. Дуглас і математик Ч. Кобб у 1928 р. Функція, що відома під їх спільним ім'ям — **функція Кобба-Дугласа**, має вигляд:

$$Q = A \cdot L^{\alpha} \cdot K^{\beta},$$

де α , β — коефіцієнти еластичності взаємозаміщення праці і капіталу, які сумарно дорівнюють одиниці і характеризують приріст обсягу продукції на одиницю збільшення кожного з факторів; A — коефіцієнт «щільності» зв'язку між факторами виробництва та обсягом продукції.

Виробнича функція, розрахована згаданими дослідниками на основі даних статистики промислового виробництва США за період 1899-1922 рр., показала, що найвагомішим фактором промислового зростання США у зазначений період була праця, оскільки збільшення витрат праці на один відсоток забезпечило три чверті приросту продукції, тоді як таке ж збільшення витрат капіталу дало лише одну чверть приросту.

Із сказаного вище стає зрозумілим, що виробнича функція Кобба-Дугласа характеризує екстенсивний шлях економічного зростання, оскільки для неї ефективність використання факторів виробництва (продуктивність праці та капіталовіддача) є величиною сталою (незмінною).

У подальшому виробнича функція зазнала модифікацій. Зокрема, нідерландський економіст Я. Тінберген¹ у 1948 р. зробив цю економіко-математичну модель динамічною,

¹ Тінберген Ян (1903 — 1994) — разом із норвежцем Рагнарм Фрішем стали у 1969 р. першими лауреатами Нобелівської премії з економіки за розробку та застосування динамічних моделей аналізу економічних процесів.

увівши до неї третій фактор — технічний прогрес. **Виробнича функція Кобба-Дугласа-Тінбергена** виглядає так:

$$Q = A \cdot L^{\alpha} \cdot K^{\beta} \cdot e^{\nu t},$$

де $e^{\nu t}$ — фактор, який відображає вплив якісних змін у виробництві, зокрема технічного прогресу. У ньому: ν — коефіцієнт регресії, який враховує ту обставину, що під дією закону спадної продуктивності впровадження досягнень технічного прогресу матиме усе зменшувану віддачу на одиницю витрат; t — фактор часу.

Аналітичні розрахунки, проведені Я. Тінбергеном на основі статистичних даних Великої Британії, Німеччини та США за період з 1870 по 1914 рр., показали, що у Великій Британії екстенсивні фактори (зростання витрат праці й капіталу) забезпечили 80% економічного зростання, а технічний прогрес — 20%; у Німеччині — відповідно 60 і 40%; у США — 73 і 27%.

Ще більше удосконалив виробничу функцію американський економіст Р. Солоу¹, який у 1957 р. оприлюднив результати своїх досліджень, що ґрунтувалися на даних статистики США за 1909-1949 рр. **Виробнича функція Солоу** має такий вигляд:

$$y = f(K, \Delta L, E),$$

де y — продуктивність праці; K — капіталоозброєність праці; ΔL — приріст населення; E — технологічний прогрес (ефективність).

За розрахунками Солоу, в американській економіці за вказані 40 років подвоєння випуску валової продукції в розрахунку на одну годину відпрацьованого часу було забезпечено на 12,5% за рахунок зростання капіталоозброєності праці і на 87,5% за рахунок технологічних змін. Таким чином учений стверджує, що саме технологічний прогрес в сучасних умовах є головним фактором зростання економіки та добробуту населення.

Ці дослідження з використанням виробничої функції принесли названим вище авторам всесвітню славу і дали поштовх для наступних поколінь дослідників. Їх наступники зайнялися деталізацією різних факторів росту, зокрема витрат на освіту, наукові дослідження і розробки.

Разом з тим, при усій науковій і практичній значущості цих неокласичних моделей економічного зростання, не можна не звернути увагу на властиву їм певну обмеженість та умовність. Виробничі функції не досліджують усю сукупність факторів росту економіки у їх складній взаємодії, а фокусуються навколо декількох факторів і прагнуть формальним (математичним) способом розрахувати частку кожного з них у загальному рості. При цьому прогнози будуються на екстраполяції² минулого, а тому не завжди є достовірними.

Наразі виробнича функція застосовується як аналітичний інструмент для визначення технологічно ефективних варіантів виробництва на мікрорівні та для моделювання економічного росту країни, зокрема планування темпів зростання національної економіки.

¹ Солоу Роберт (нар. 1924) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1987 р.

² **Екстраполяція** (від лат. *extra* — надміру + *polire* — робити гладеньким) — метод наукового дослідження, який полягає у перенесенні висновків, одержаних із спостереження над однією частиною явища, на іншу його частину.

14.4. ЦИКЛІЧНІ КОЛИВАННЯ ЕКОНОМІКИ, ЇХНЯ ПРИРОДА ТА ВИДИ

Економіка розвивається нерівномірно, нелінійно. Її виток відбувається через циклічні коливання, або, простою мовою, хвилеподібно. На відміну від циклів, що спостерігаються у природі, наприклад, зміна пір року, дня і ночі, цикли в економіці не мають чітко вираженої ритмічності і створюють для суспільства значні економічні та соціальні проблеми. Ці проблеми, якщо їх узагальнювати, зводяться до нестабільності виробництва, зайнятості, рівня цін, реальних доходів, податкових надходжень до державного бюджету тощо.

Постійна і послідовна повторюваність певних стадій (фаз) у розвитку економіки має назву **економічного, або ділового, циклу**¹ (рис. 14.4).

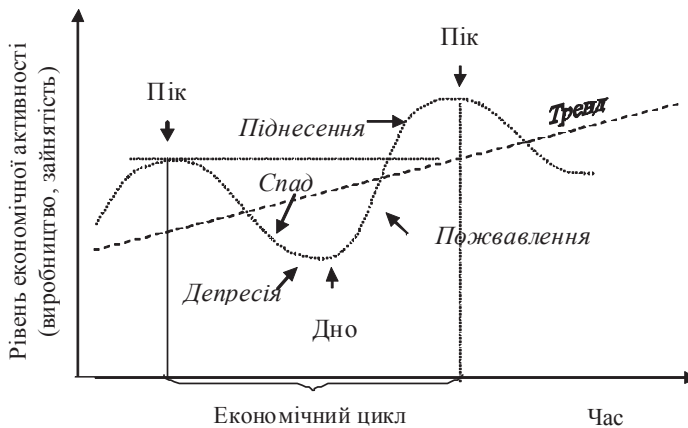


Рис. 14.4. Економічний цикл та його фази

В економічному циклі виділяються дві крайні точки: найвища точка піднесення — **піднесення** (вершина) та найнижча точка падіння — **дно**. Тривалість циклу визначає відтинок часу від початку і до закінчення циклу (від одного піку до іншого, або від одного дна до іншого).

Повторюваність циклів задає розвитку економіки форму **циклічних коливань**. Що глибший спад економіки і що вище її піднесення, то більшою стає амплітуда циклічних коливань (розкачувань) економіки. У зв'язку з циклічними коливаннями розвитку економіки виникла необхідність застосування такого поняття, як економічний тренд.

Економічний тренд (від англ. *trend* — тенденція) — це лінія, що відображає головну тенденцію економічного розвитку, тобто динаміку реального ВВП на його потенційному рівні.

Лінія тренда (див. рис. 14.4), яка не обов'язково має бути прямою, згладжує коливання реального ВВП на довгостроковому відрізку часу.

Основними індикаторами перебігу економічного циклу слугують: обсяг національного виробництва та національного доходу, рівень безробіття та інфляції, стан тор-

¹ Цикл (від грецьк. *kyklos* — коло) — сукупність взаємопов'язаних явищ, процесів, робіт, які утворюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку часу.

говельного і платіжного балансів країни тощо. Напрямок та ступінь зміни цих макро-економічних показників має назву **економічної кон'юнктури**. У розвинених країнах уряди, спираючись на потужну статистичну службу, слідкують за показниками економічної кон'юнктури з тим, аби знати, на якій фазі циклу перебуває національна економіка та що потрібно робити.

Класична модель економічного циклу включає чотири фази — кризу, депресію, поживлення та піднесення.

Криза (від грецьк. *krisis* — поворотний пункт, небезпечний стан), або **рецесія** (від лат. *recessus* — відступ) — початкова фаза економічного циклу, ознаками якої є:

- скорочення обсягу національного виробництва внаслідок перевиробництва;
- лавина банкрутств підприємств;
- паніка на фондових біржах аж до закриття бірж;
- зростання вартості позичкового капіталу внаслідок підвищення попиту на нього (для повернення наростаючих боргів);
- зростання безробіття, особливо молодіжного;
- падіння рівня добробуту населення і попиту.

Депресія (стагнація) — наступна після кризи фаза застою, ознаками якої є:

- спад виробництва досягає найнижчого рівня (дна) і деякий час застоюється на ньому;
- поступовий розпродаж товарних запасів, часом і за зниженими цінами (відомі випадки знищення продукції задля недопущення зниження цін).

Поживлення (експансія) — фаза поступового виходу з кризи та депресії, ознаками якої є:

- заміна основного капіталу (засобів праці), так би мовити, переозброєння виробництва;
- залучення інвестицій;
- збільшення зайнятості, а відповідно, доходів та попиту.

У той момент, коли поживлення економіки країни (реальний ВВП) перевищує докризовий рівень, економіка вступає у завершальну фазу циклу — фазу піднесення.

Піднесення, або бум (від англ. *boom*) — фаза короткочасного стрімкого зростання обсягу виробництва і, разом з тим, підготовки економічних передумов для настання нового спаду. Її ознаками є:

- швидке збільшення кола суб'єктів господарювання;
- наближення до стану повної зайнятості обмежених ресурсів, унаслідок чого економіка «перегрівается»¹, тобто перестає справлятися зі зростаючим попитом і цим спричиняється зростання цін (інфляції);
- зростання сукупних доходів і заощаджень;
- зниження кредитних ставок;
- ажіотаж (спекулятивна гарячка) на фондових біржах.

Однак економічне піднесення (бум) зрештою знову змінюється черговим спадом (рецесією), оскільки сукупна пропозиція відривається від сукупного попиту, економіка розбалансовується (втрачає рівновагу).

Спади економічної, або ділової, активності бувають різними за тривалістю та глибиною. Тривалий і глибокий економічний спад дійсно стає **кризою**², адже суспільство у

¹ Наприклад, для США, вважають економісти, «перегрів» економіки настає тоді, коли її завантаженість виробничими ресурсами досягає критичної межі — 84%.

² У сучасній західній науковій і навчальній літературі з економіки натомість терміну «криза» зазвичай живлять слово «*slump*», що в перекладі означає «обвал».

цей період потрапляє в критичний стан, економіка буквально відкидає його назад (темпи росту ВВП стають мінусовими), соціальні проблеми стають вибухонебезпечними. Невдоволеність населення падінням життєвого рівня, масовим безробіттям тощо, як свідчить історія Німеччини початку 1930-х рр., може перерости у масові заворушення та привести зрештою до загибелі свободи і демократії, встановлення режиму політичної диктатури. Коли ж економічний спад носить помірний характер, темпи росту економіки лише уповільнюються, то говорять не про кризу, а просто про спад, або **рецесію**. Але і тут є застереження. Уповільнення темпів економічного розвитку може бути коротким і довгим у часі. Згідно з підходом, прийнятим Національним бюро економічних досліджень США (*NBER*), рецесія має місце тоді, коли спад ділової активності триває понад 6 місяців.

Економічні цикли вирізняються за своєю тривалістю та амплітудою коливань економіки. Вони не схожі між собою не тільки у різних країнах, а й в одній і тій же країні. Сучасні цикли стали іншими, ніж ті, що були у XIX ст. Хоча економічні цикли — явища, що повторюються, однак вони не відзначаються регулярністю, однаковою тривалістю своїх фаз, амплітудою коливань. Це свідчить про те, що цикли ділової активності мають різну природу, або, що те саме, зумовлюються різними причинами.

В економічній теорії існує декілька сотень пояснень причин циклічності розвитку економіки. Назвемо лише деякі, найчастіше згадувані **теорії економічного циклу**:

- існують цикли, що пов'язані з *катаклізмами у природі*, наприклад, зі зміною природно-кліматичних умов, космічними явищами. Так, наприклад, у другій половині XIX ст. англійський економіст Вільям Девонс, який змалку захоплювався природничими науками, пояснював цикли в економіці періодичною появою плям на Сонці. «Земне відлучення сонячних збурень» — таку назву має книга російського дослідника Олександра Чижевського, яка побачила світ у Парижі 1938 р. Цикли сонячної активності, які тривають 11 років, на думку учених, спричиняють час від часу зміни погоди, урожайності, продуктивності тварин, стану здоров'я та соціальної активності людей;
- існують цикли, пов'язані із *соціально-політичними подіями* (масовими страйками, війнами, революціями, змінами урядів) та *масштабними стихійними лихами* (повеннями, землетрусами, пожежами, епідеміями тощо);
- існують цикли, пов'язані із розвитком цивілізацій. На думку, американського економіста Е. Тоффлера, цивілізаційні цикли займають 1000-2000 років.

На думку більшості економістів-теоретиків **безпосередньою причиною циклічних коливань ринкової економіки є періодичне скорочення (стискування) сукупного попиту**, що, як реакція, спонукає виробників зменшувати обсяги виробництва та вивільняти зайву робочу силу. Скорочення сукупного попиту, у свою чергу, зумовлюється багатьма факторами. Різні учені намагаються виокремити найголовніші, на їх думку, фактори (один або декілька) коливань попиту та економіки в цілому:

- існують цикли, пов'язані із *сезонними коливаннями попиту* (наприклад, у сільському господарстві, туризмі, у зв'язку із новорічними та іншими великими святами);
- існують цикли, пов'язані із *коливаннями попиту на житло*. Американський економіст С. Кузнець виявив таку закономірність: зміна поколінь людей, що відбувається приблизно через 16-25 років, призводить до змін у попиті на житло, а відповідно, і до змін обсягів житлового будівництва (будівельні цикли, або «цикли Кузнеця»);
- існують цикли, зумовлені *великими науково-технічними відкриттями* та їх масовим впровадженням у виробництво (наприклад, поява залізниць, автомобілів, електроенергії, синтетики, комп'ютерів). Поява цих та інших інновацій справила справжній переворот у всьому суспільному виробництві, включаючи зміни в освіті та культурі. Ці

зміни потягли за собою зміни у попиту на сировину, матеріали, енергоносії: на одні види продукції попит суттєво скоротився, на інші — різко зріс. Аналогічні зміни сталися і в структурі зайнятості. Таку теорію циклів, що має назву теорії нововведень, висунув Й. Шумпетер;

- цикли пов'язані із *розходженням темпів виробництва засобів виробництва та виробництва предметів споживання*. Такого висновку дійшов на початку ХХ ст. український економіст М.І. Туган-Барановський, вивчаючи статистику провідних країн Західної Європи. Аналогічної думки був і А. Шпітгоф¹;

- особливий погляд на природу економічних циклів мав К. Маркс. Він звинувачував у циклічних кризах перевиробництва капіталістичну приватну власність, яка, на його думку, заради збільшення прибутків постійно підштовхує капіталістів до нарощування виробництва товарів і водночас зумовлює нещадну експлуатацію ними найманих робітників, змушує їх економити на оплаті праці, що й спричиняє в кінцевому підсумку зниження життєвого рівня населення та споживчого попиту. Отож, з його погляду, з економічними циклами можна покінчити, покінчивши з капіталізмом;

- Дж.М. Кейнс знаходив пояснення макроекономічної циклічності у невідповідності рішень, які приймаються тими, хто заощаджує, та тими, хто інвестує. У заощаджень та інвестицій, стверджував він, різні регулятори: перші регулюються, головним чином, розміром одержуваних доходів, тоді як другі — процентною ставкою та нормою чистого прибутку. Відтак не всі заощадження перетворюються в інвестиції і далі у реальний капітал, внаслідок чого розбалансовується увесь національний ринок, настає спад виробництва.

З цього короткого огляду теорій циклів можна зрозуміти, що економісти пояснюють циклічність економічного розвитку по-різному, тобто певними зовнішніми та/або внутрішніми (суто економічними) факторами. Усі вони, звичайно, мають рацію, адже економіка як велика система зв'язків і залежностей дуже чутлива до усіх факторів впливу. І оскільки таких факторів дуже багато, постільки економіка постійно зазнає циклічних коливань. Інакше кажучи, **циклічність** варто розглядати як природну форму, або **як закономірність, розвитку ринкової економіки**.

Однак не всі відомі економісти поділяють думку про те, що циклічність носить закономірний (більш-менш постійний) характер. Прихильники неокласичної і монетаристської шкіл вважають, що коливання економіки зумовлюються збігом випадкових обставин.

Потрібно мати на увазі, що, окрім циклічних, мають місце і нециклічні коливання економіки. Останні спричиняються, зокрема, диспропорціями між окремими сферами і галузями економіки, а тому мають назву **структурних криз**. Прикладами структурних криз є енергетичні, продовольчі, сировинні, екологічні та інші. Нециклічні кризи, звичайно, впливають на перебіг економічних циклів. Так, найбільша структурна криза, яка сталася у 1973-1975 рр. через те, що арабські нафтодобувні країни різко підняли ціну на нафту, прийшла саме на той час, коли починалася циклічна економічна криза.

На противагу колишнім часам, нині у розвинених країнах добре налагоджена система інформування суспільства про поточний стан економіки та прогнози експертів щодо її подальшого розвитку, що дає змогу економічним суб'єктам певною мірою пристосуватися до змін попиту, вносити корективи у свої плани. Звісно, така їхня поведінка дещо стабілізує, робить менш стрибкоподібним розвиток економіки країни. Та, тим не менш, цикли як такі не зникають і всі про це пам'ятають, готуючись їх знову зустріти.

¹ Шпітгоф Артур (1873-1959) — німецький економіст.

Мабуть, найочевидніший приклад тому, це заощадження звичайних людей на випадок непередбачуваних подій (хвороб, масових скорочень робочих місць тощо).

Перша світова економічна криза 1929-1933 рр., відома ще під назвою «Велика депресія», почалася з Нью-Йоркської фондової біржі США і швидко перекинулася на європейські країни. Розорення тисяч власників цінних паперів викликало інвестиційний голод і спад виробництва. Тільки у США за роки кризи збанкрутували 130 тис. фірм, 5760 банків. Промислове виробництво скоротилося майже вдвічі. Економіка США була відкинута назад на 146 років. Значних втрат зазнали й інші провідні країни світу. Безробіття тоді досягло майже 40%.

Така небувала ще за всю історію ринкової економіки криза, що стала реальною загрозою безпеки держав, якраз і спонукала науковців до розробки системи антикризових заходів та обґрунтування необхідності наділення держав регулятивними функціями. Державне регулювання економіки загалом виправдало себе, і з тих пір, завдячуючи йому, усі потрохи стали забувати про циклічну властивість розвитку ринкової економіки. Ідея циклічності значною мірою втратила свою актуальність навіть для дослідників. Тому друга світова фінансово-економічна криза, що виникла у другій половині 2008 р., стала для багатьох справжнім шоком. Від несподіванки уряди кинулися рятувати свої економіки грошовими «ін'єкціями», а дехто віщував навіть кінець капіталізму, нічого не кажучи про те, а чи є взагалі раціональна альтернатива йому. Тим часом економіка ввійшла в депресію із слабкими ознаками поживлення.

Теперішня світова криза, як і її попередниця, показала, що детонатором глобальних економічних криз стають різкі коливання у біржовій спекулятивній грі, гонитва банкірів за надприбутками, підштовхування монополіями цін на енергоносії. Вона показала і те, що циклічність розвитку економіки не усувається державним регулюванням, а надає їй інших, модифікованих форм прояву. Тому вона і надалі має бути предметом глибоких досліджень, аби суспільство знало як адекватно на неї реагувати.

З усієї множини економічних циклів *за тривалістю*, як правило, виділяють такі види:

- **малі, або короткі цикли** — тривалістю 2-4 роки, які вперше виділив у 1920-х рр. англійський економіст Дж. Кітчин¹. Короткочасність цих циклів пояснюють коливаннями інвестицій в оновлення товарно-матеріальних запасів. Ці цикли сьогодні також асоціюються з періодичністю оновлення споживачами власних легкових автомобілів;

- **середні, або промислові (виробничі) цикли** — тривалістю 8-10 років, які ще мають назву бізнес-циклів. Ці цикли першими серед інших помітили економісти, оскільки вони стали регулярно повторюватися в Англії, починаючи з 1825 р. Статистично цю закономірність уперше зафіксував у 60-х р. XIX ст. французький статистик К. Жугляр². За це відкриття і за сам метод дослідження циклу, на думку Й. Шумпетера, К. Жугляра варто віднести до когорти найвидатніших економістів усіх часів. Теоретичне пояснення середнім циклам дали К. Маркс, М. Туган-Барановський, В. Мітчелл. Маркс, зокрема, пояснював цикли такої протяжності (називаючи їх промисловими) періодичним масовим оновленням основного капіталу (засобів праці), яке за строками відповідає середньому терміну експлуатації промислового обладнання;

¹ Кітчин Джозеф (1861-1932) — англійський економіст, статистик, іменем якого названі короткострокові «цикли Кітчйна».

² Жугляр Клемент (1819-1908) — французький лікар, економіст, іменем якого названі середньострокові «цикли Жугляра». Він першим для аналізу циклів систематично використав часові ряди цін, процентних ставок та резервів Центрального банку.

• **великі цикли**, або «**довгі хвилі**» — тривалістю 40-60 рр., досліджені ґрунтовно російським ученим М. Кондратьєвим¹. Вивчаючи багату статистику Англії, Франції і США, починаючи з 1770 і по 1926 рр., він виявив в економічному розвитку цих країн (за 140 років), окрім середніх циклів, 2,5 великих цикли, кожен із яких мав підвищувальну та понижувальну хвилю (фази) протяжністю у 25-30 років. При цьому середньострокові цикли, так би мовити, накладалися на великі. І характер середнього циклу залежав від того, на яку саме хвилю великого циклу він накладався. Якщо на понижувальну, то фази поживлення і піднесення послаблювалися, а спаду і депресії посилювалися. Якщо ж він накладався на підвищувальну хвилю, то ефект був протилежним. Періодична зміна «довгих хвиль», за теорією ученого, пов'язана з революційними переворотами у технологічному способі виробництва, які призводять до глибоких змін усіх сфер життя суспільства.

Взаємозв'язок основних видів економічних циклів ілюструє нам рис. 14.5.

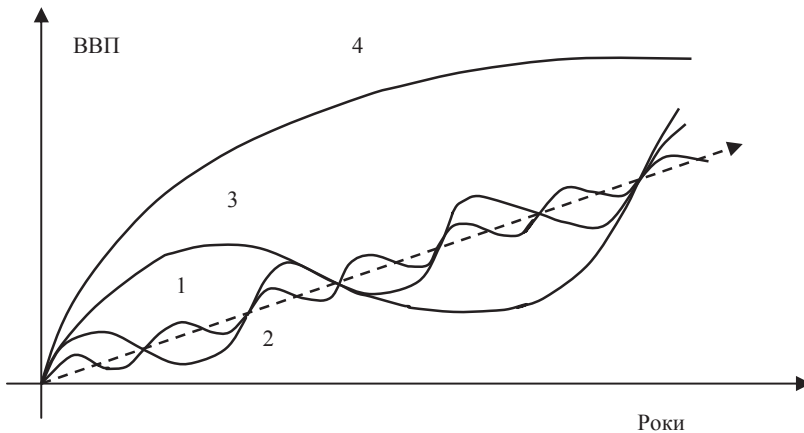


Рис. 14.5. Взаємозв'язок циклів:
1 — Кітчина; 2 — Кузнеця; 3 — Жугляра; 4) Кондратьєва

Хоча економічні спади і депресії як фази циклу стають для багатьох людей (підприємців і пересічних громадян) трагедією, разом із тим, вони становлять необхідний (закономірний) момент розвитку економіки: вони ставлять суспільство перед фактом порушення макроекономічної рівноваги з усіма негативними наслідками цього та змушують його відновити економічну рівновагу. Рецесії і депресії очищують економіку від слабких і неефективних підприємців, мимоволі стають стимулом для удосконалення бізнесу та способів його державного регулювання. Недарма ж, слідом за спадом і депресією наступає таке піднесення, яке досягає ще більш високого піку розвитку. До речі, древні китайці слово «криза» виразили двома ієрогліфами: перший означає «небезпеку», другий — «сприятливу можливість».

¹ Кондратьєв Микола Дмитрович (1892-1938) — російський економіст зі світовим ім'ям, репресований сталінським режимом за виступи проти форсованої індустріалізації за рахунок села. Відкриті ним довгострокові коливання економіки названі «хвилями Кондратьєва».

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Економічна динаміка. Економічне зростання. Економічний спад. Економічна депресія. Економічна стагнація. Стагфляція. Екстенсивне та інтенсивне економічне зростання. Виробнича функція. Економічний цикл. Тренд. Економічна кон'юнктура. Фази циклу. Рецесія. Короткі цикли. Середні цикли. Довгі цикли. Структурні кризи.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Назвіть форми економічної динаміки та охарактеризуйте їх.
2. Якими показниками оцінюється економічна динаміка?
3. Якими факторами зумовлюється ріст національної економіки?
4. Який тип економічного зростання наразі властивий для економіки України? Аргументуйте свою думку.
5. У чому полягає суперечливість процесу економічного зростання?
6. Що вкладають у зміст поняття «якість економічного зростання»?
7. Яке значення має так звана виробнича функція? Хто з учених прославився, оперуючи нею? Чи придатна виробнича функція для економіки України?
8. Чим економічні цикли відрізняються від природних?
9. Розкрийте зміст фаз економічного циклу. Яка з них є головною і чому?
10. Охарактеризуйте поведінку у кожній фазі циклу таких індикаторів, як рівень безробіття та рівень цін.
11. Які із наведених у цьому посібнику теорій пояснюють циклічні коливання економіки зовнішніми факторами, а які — внутрішніми?
12. Чому циклічність вважається закономірністю розвитку ринкової економіки?
13. Який урок піднесла науковцям і політикам теперішня світова економічна криза?
14. Дайте пояснення коротким циклам економіки.
15. Яку оцінку дав Й. Шумпетер французькому економісту К. Жугляру?
16. Яке значення має теорія «довгих хвиль» та хто її автор?
17. Який позитив несе із собою економічна рецесія (криза)? Наведіть приклади.

БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЯ

Ортодоксальна теорія доводить, що вимушеного безробіття бути не повинно, але ми то знаємо, що фактично воно існує.

В. Леонт'єв¹

Загальний і постійний ріст цін, чи, іншими словами, знецінення грошей, може принести вигоду будь-кому єдиним шляхом, а саме за рахунок іншого.

Дж.С. Мілл

15.1. БЕЗРОБІТТЯ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ. ТЕОРІЯ БЕЗРОБІТТЯ

Макроекономічний підхід, або погляд на національну економіку як єдине ціле, відкриває нам ще одну важливу економічну і соціальну проблему — безробіття. Це — макроекономічне явище, яке в період економічних спадів і депресій набуває особливої гостроти, стає першочерговим завданням економічної політики уряду.

Безробіття є ознакою неповної зайнятості трудових ресурсів, тобто недостатньої (лише часткової) забезпеченості працездатного населення можливостями працювати і мати власне джерело доходу.

Населення країни за ознаками зайнятості і безробіття має таку структуру (рис. 15.1).

| | | |
|------------------------------|------------|----------------------|
| Зайняті | Безробітні | |
| Економічно активне населення | | Економічно неактивне |
| Працездатне населення | | Непрацездатне |
| Населення країни | | |

Рис. 15.1. Структура населення за ознаками зайнятості і безробіття.

Працездатне населення включає усіх людей, хто за віком і за станом здоров'я здатен працювати. За критеріями МОП², працездатним вважається вік від 15 до 70 років. Решта людей складають непрацездатне населення.

¹ Леонт'єв Василь (1906-1999) — американський економіст російського походження, лауреат Нобелівської премії з економіки 1973 р.

² Міжнародна організація праці (МОП) — створена у 1919 р., з 1946 р. функціонує як спеціалізований заклад ООН, який розробляє міжнародні стандарти (вимоги) щодо умов праці та її справедливої оплати, набору працівників, боротьби з безробіттям, соціального забезпечення і страхування, організації професійно-технічного навчання тощо.

Економічно активне населення — це та частина працездатного населення, яка: *по-перше*, фізично, розумово і професійно придатна до економічної діяльності; *по-друге*, прагне до участі у суспільній праці, наполегливо готує себе, активно шукає свою «нішу» і постійно виборює право її займати.

Відповідно до економічно неактивного населення належить та частина працездатних осіб, які не шукають роботу або припинили її пошуки. До цієї категорії частково відносяться пенсіонери, учні старших класів, студенти, домогосподарки, ув'язнені та інші.

Зайняте населення включає усіх тих, хто має роботу як джерело доходу. Зайнятими вважаються усі, хто працює за наймом, та самозайняті (зайняті підприємницькою діяльністю).

Основні форми зайнятості:

– *стандартна повна зайнятість* — зайнятість за наймом в одного підприємця протягом повного робочого дня (тижня, року);

– *часткова зайнятість* — зайнятість за наймом протягом неповного робочого дня (тижня, року);

– *тимчасова зайнятість* — зайнятість, термін якої обумовлений трудовим договором (контрактом);

– *самозайнятість* — зайнятість підприємницькою діяльністю та роботою не за наймом (наприклад, творчою діяльністю).

Безробітні — це та частина економічно активного населення, яка не має роботи, але здатна працювати і, що дуже важливо, активно шукає роботу (за критеріями МОП, щонайменше упродовж чотирьох останніх тижнів).

Безробіття як макроекономічне явище пояснюється по-різному. Розглянемо основні теорії безробіття.

Класична теорія безробіття базується на уявленні, що ринок цілком конкурентний і здатен сам урівноважувати попит на працю та її пропозицію. Безробіття, або неповна зайнятість, може мати місце лише як тимчасове явище і в короткочасному періоді (до 3-х років). Коли ж безробіття в країні стає тривалим, то, на думку неокласиків, це може бути тільки наслідком втручання у ринкову систему ззовні (наприклад, з боку профспілок або держави). Таке втручання, як правило, призводить до підвищення заробітної плати і втрати гнучкості її як ринкового регулятора. Зависока заробітна плата (вище рівноважного рівня) призводить до появи безробітних, оскільки при підвищенні платні наймані працівники готові більше працювати, а роботодавці, зі свого боку, менше потребують додаткової робочої сили. Виходить, що профспілки захищають інтереси працюючих, а не безробітних. Таким чином, з погляду класиків та їхніх послідовників, у чиемусь безробітті винні ті, що мають роботу, бо, проявляючи свій егоїзм, вони добиваються підвищення оплати праці, а тим самим спонукають роботодавців до скорочення дорогої для них робочої сили і перекривають можливості для працевлаштування тих, хто шукає роботу.

Позиція неокласиків не залишилася без уваги політиків. У другій половині ХХ ст. у законодавство розвинених країн було внесено зміни, спрямовані на обмеження тиску на роботодавців з боку профспілок та посилення ролі ринкового саморегулювання.

Марксистська теорія безробіття стверджує, що причиною безробіття, як і циклічних економічних криз, є сама капіталістична система виробництва, закладена у її основу приватна власність на засоби виробництва. У гонитві за прибутками капіталісти (власники підприємств) змінюють структуру функціонуючого капіталу: чимраз більшу частку коштів вкладають у придбання засобів праці (нових споруд, машин, устаткування) і меншу — у найм робочої сили. Це, на думку К. Маркса, призводить до відносного

перенаселення, тобто надлишку трудових ресурсів відносно реальних потреб капіталістів. Існування безробіття, яке він образно назвав промисловою резервною армією, стає необхідною умовою для забезпечення росту капіталістичного виробництва. Армія безробітних вигідна підприємцям ще й тим, що вона тисне на зайнятих і робить їх покірливими перед своїми роботодавцями, а ті використовують можливості, аби під різними приводами урізати заробітну плату та зробити працю робітників ще більш інтенсивною (напруженою).

Зауважимо: сучасні економісти-теоретики у більшості своїй поділяють думку Маркса щодо об'єктивної необхідності безробіття, але не приймають його пояснення причин існування цього макроекономічного явища.

Кейнсіанська теорія безробіття пояснює безробіття недостатністю ефективного сукупного попиту. У полеміці з класиками з цього приводу Дж.М. Кейнс оперує такими аргументами:

1) теоретично зниження завищеної заробітної плати (тобто такої, що перевищує рівноважний рівень на конкурентному ринку) і справді може підвищити зайнятість, як на цьому наголошують класики, а, проте, на практиці здійснити цей захід малоімовірно. Очевидно, він має на увазі те, що цей захід викличе масовий спротив працюючих і через це народні обранці (депутати, президент) не відважаться піти проти волі свого електорату;

2) заробітна плата — це не лише елемент витрат для підприємства, але й джерело доходів для працівників і їхніх сімей. Тому зниження заробітної плати обов'язково призведе до скорочення споживчого попиту, а слідом за цим — і до скорочення виробництва та зайнятості;

3) попит на працю як виробничий ресурс визначається в кінцевому підсумку споживчим попитом. Ось чому споживчий попит потрібно не обмежувати, а навпаки, заохочувати (наприклад, зниженням податкових ставок, кредитних ставок тощо). І тут Кейнс звертає увагу на психологічні фактори, або мотиви поведінки всіх економічних суб'єктів (споживачів та виробників як інвесторів).

Зайнятість залежить також, каже далі Кейнс, від інвестиційного попиту, тобто готовності підприємців вкладати кошти у бізнес-проекти. Попит на інвестиції залежить найбільше від очікуваної норми прибутковості та рівня банківських кредитних ставок. Отже, за Кейнсом, зайнятість економічно активного населення в принципі визначається не на ринку праці, а на товарному і грошовому ринках. Ринок праці визначає лише рівень номінальної заробітної плати та його вплив на пропозицію праці, але він глухий щодо повноти зайнятості працездатного населення. Тому для зниження безробіття, або, що те саме, збільшення зайнятості, держава покликана стимулювати сукупний (агрегатний) попит і таким чином підтримувати рівновагу між товарним та грошовим ринками країни.

Кейнсіанська теорія зайнятості була високо оцінена науковою громадськістю і використовується в зарубіжних країнах як наукова основа для формування системи державного регулювання зайнятості.

15.2. Види БЕЗРОБІТТЯ, ЙОГО ПОКАЗНИКИ ТА НАСЛІДКИ

Безробіття виникає не лише в період економічних спадів (реcesій). Воно, як показує практика усіх країн з ринковою економікою, стало хронічним на кшталт невиліковної хвороби. І тут доречними є слова В. Леонтьєва, взяті за епіграф до цього розділу. Це свідчить про те, що безробіття — явище складне, багатфакторне.

Економісти здебільшого виділяють такі **види** (або форми) **безробіття** (рис.15.2).

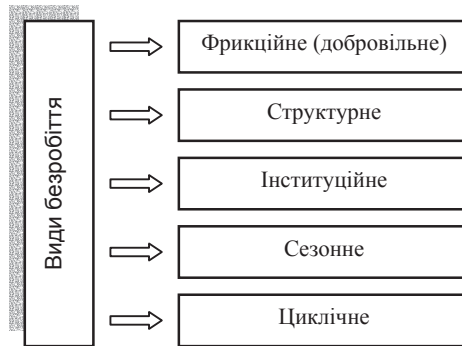


Рис. 15.2. Основні види безробіття

Фрикційне (від лат. *frictio* — тертя, непорозуміння), або **добровільне, безробіття** виникає унаслідок постійного переміщення людей з однієї роботи на іншу, з однієї місцевості в іншу. Люди з різних особистих причин прагнуть змінити місце проживання, переїхати в інше місто, уперше працевлаштуватися після служби в армії чи закінчення навчального закладу, а то й просто знайти для себе іншу роботу або фірму з більшою перспективою кар'єрного росту. Таке безробіття не лякає людей, ба більше, воно нерідко стає навіть бажаним, добровільним.

Структурне безробіття виникає внаслідок невідповідності між структурою пропозиції праці та структурою попиту на неї. Таке розходження попиту і пропозиції на ринку праці пов'язане в основному із технологічними змінами у виробництві, наприклад, механізацією, автоматизацією, реорганізацією, а також із падінням чи зникненням попиту на якийсь товар чи вид послуг. Має пройти деякий час, щоб вивільнені внаслідок таких необхідних змін на підприємствах, перекваліфікувалися і знайшли собі нові робочі місця. Структурне безробіття більш тривале, ніж фрикційне, і характерне для працівників низької кваліфікації та застарілих професій. Таке безробіття, хоча для когось і стає особистою проблемою, для економіки ж загалом є повсякденною нормою, звичним явищем.

Інституційне безробіття виникає внаслідок дій тих чи інших суспільних інститутів. Наприклад, уряд, виплачуючи щедру допомогу по безробіттю чи інші соціальні допомоги, спонукає певну частину людей жити не працюючи. Безробіття також збільшує, як вважають економісти-неокласики, система мінімальної заробітної плати, оскільки цей мінімум держава встановлює вище рівноважного рівня, який міг би бути за вільної гри попиту та пропозиції на ринку праці. Так само профспілки домагаються закріплення у колективних договорах високої заробітної плати, у відповідь на що роботодавці змушені скорочувати свій попит на нових працівників. Через це у соціально захищених країнах, як ми бачимо, поряд з інституційним безробіттям використовується нелегальна праця іммігрантів, позбавлених соціального захисту. Додамо й те, що інституційне безробіття може зумовлюватися недостатністю інформації про вакансії, у чому вина також держава.

Сезонне безробіття зумовлене сезонним характером виробництва у деяких галузях, наприклад, у сільському господарстві, у рибних промислах, у будівництві тощо. Таке безробіття є цілком прогнозованим для обох сторін.

Циклічне безробіття пов'язане з циклічністю економічної активності. Воно виникає в період економічних криз і депресій. Таке безробіття є вимушеним і часто масовим (масштабним). Воно найбільше лякає людей.

За тривалістю фрикційне та сезонне безробіття є *короткочасним безробіттям*, тоді як інші, названі вище види, відносяться до *довгочасного безробіття*.

Специфічним видом безробіття, найбільш поширеним у країнах з низьким рівнем економічного розвитку, є приховане безробіття. **Приховане безробіття** охоплює: 1) тих людей, які формально перебувають на роботі і отримують платню, але насправді займають зайві робочі місця. Такі напівзайняті, або безробітні-«невидимки», присутні у тих управлінських структурах, де роздуті штати, а також на тих підприємствах (галузях), де зберігається низька продуктивність праці через використання ручної праці або застарілої техніки, погану організацію праці; 2) тих, хто перебуває на роботі, але вимушений працювати лише на малу частину робочого дня чи тижня; 3) тих, хто, формально перебуваючи на роботі, погодився піти у так звану безоплатну відпустку, допоки його знову покличуть на роботу. Приховане безробіття дуже поширене і в Україні, що є ознакою слабкості (деформації) ринкових регуляторів економіки та слабкості політичної демократії (некомпетентності і нерішучості влади у проведенні давно назрілих реформ).

Від прихованого безробіття слід відрізнити так зване *фальшиве безробіття*. До останнього відносяться ті, хто, видаючи себе за безробітних, насправді працюють нелегально, наприклад, на чорному ринку (зайняті кримінально переслідуваними видами діяльності).

Стан безробіття (і зайнятості) в країні характеризується абсолютними та відносними показниками.

Абсолютним показником безробіття є кількість безробітних, у тому числі зареєстрованих в органах працевлаштування (біржах праці, в Україні — центрах зайнятості).

Джерелом інформації про загальну кількість економічно активного населення, у тому числі зайнятих і безробітних, є щомісячні вибіркові соціологічні (анонімні) опитування домогосподарств, які проводить статистична служба. Однак кількісні показники не дають повної інформації про те, наскільки гострою і болючою є проблема безробіття в країні чи окремому регіоні. Для цього на основі кількісних показників розраховують відносні, або якісні, показники.

Відносними (якісними) показниками стану ринку праці є: рівень економічної активності населення, рівень зайнятості та рівень безробіття.

Рівень економічної активності населення розраховується як відношення кількості економічно активного населення до загальної його кількості у віці 15-70 років.

$$\text{Рівень економічної активності населення} = \frac{\text{Економічно активне населення}}{\text{Усе населення}} \times 100\%.$$

Рівень зайнятості визначається як відношення кількості зайнятих до кількості економічно активного населення. Він показує частку зайнятих серед економічно активного населення.

$$\text{Рівень зайнятості} = \frac{\text{Зайняті}}{\text{Економічно активне населення}} \times 100\%.$$

Рівень безробіття визначається відношенням числа безробітних до чисельності економічно активного населення (кількості зайнятих і безробітних). Він показує частку безробітних серед економічно активного населення.

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Безробітні}}{\text{Економічно активне населення}} \times 100\%.$$

Ці показники є протилежними один одному. Якщо, приміром, рівень безробіття становить 8%, то це означає, що рівень зайнятості складає 92%.

Відносні показники безробіття (зайнятості) дають змогу характеризувати динаміку цього явища, порівнювати між собою окремі регіони (області) та цілі країни.

Уже беручи до уваги те, що безробіття спричиняється різними факторами та існує, як показує вся сучасна світова практика, постійно, незалежно від циклічних коливань економічної активності, можна зробити висновок, що це макроекономічне явище є цілком закономірним і почасти необхідним. У 1968 р. американський економіст М. Фрідмен¹ висунув концепцію природної норми безробіття.

Саме поняття «природне безробіття» вказує на те, що, з наукового погляду, певну частину безробіття варто таки вважати необхідною, або, так би мовити, нормою цього явища. Визнання норми безробіття уточнює поняття «повна зайнятість».

Повна зайнятість — це такий стан зайнятості, за якого рівень наявного безробіття не перевищує природної норми безробіття.

Абсолютно повна (100-відсоткова) зайнятість працездатного населення практично неможлива, вона ніколи в жодній країні² не існувала й існувати не може. Реально можлива лише відносно повна зайнятість, тобто така, за якої залишається природне безробіття і не більше того.

Теоретично природне безробіття включає в себе два види безробіття: добровільне (фрикційне) та структурне. Норма природного безробіття розраховується за формулою:

$$\begin{aligned} \text{Норма природного безробіття} &= \\ &= \frac{\text{Добровільне} + \text{Структурне безробіття}}{\text{Економічно активне населення}} \times 100\%. \end{aligned}$$

У реальному житті виникають ситуації, коли фактичний рівень безробіття опускається нижче його природної норми. У таких випадках доводиться вести мову вже про надмірну зайнятість. Таке трапляється у двох випадках: 1) у періоди економічних піднесенень (буму), коли зростаючий попит на товари спонукає бізнес залучати до роботи менш придатну для цього робочу силу; 2) у часи лихоліття (війн, руйнівних природних стихій), коли населення вимушено жертвує особистими інтересами задля загального блага (заради спільної перемоги до праці залучаються жінки, діти, люди похилого віку).

Природна норма безробіття — це найменший рівень безробіття, якого може досягти країна за існуючої інституційної структури і який не призводить до прискорення інфляції.

Природна норма безробіття розраховується для кожної країни. Для США вона наразі складає близько 6%, провідних країн ЄС — близько 8%, Японії — близько 1%. Той факт, що вона є різною в часі і по країнах, зумовлюється особливостями інституційної структури конкретного суспільства, зокрема рівнем мобільності населення (частотою зміни місця роботи), демографічною ситуацією, оперативністю інформування населення про вакансії, станом професійної перепідготовки безробітних, соціальною

¹ Фрідмен Мілтон (1912-2006) — американський економіст, засновник школи монетаризму в економічній теорії, лауреат Нобелівської премії з економіки 1976 р.

² У колишньому СРСР пропагувалася відсутність безробіття по тій причині, що його існування суперечило офіційній тоді колективістській ідеології. У 1930 р. була закрита остання біржа праці. І хоча статистика безробіття не велася, воно реально таки існувало.

політикою уряду тощо. Для Японії такий низький рівень природного безробіття пояснюється, у першу чергу, тамтешньою практикою пожиттєвого найму працівників, що є феноменом цієї країни.

В Україні природна норма безробіття наразі не розраховується через: 1) брак критеріїв виокремлення фрикційного та структурного видів безробіття; 2) неефективну структуру зайнятості, яка продовжує існувати унаслідок незавершеності економічних реформ.

Різниця між загальним рівнем безробіття та нормою природного безробіття вказує на величину надлишкового (надприродного) безробіття. Цим надлишком є циклічне безробіття. Отож, ознакою неповної зайнятості є наявність циклічного безробіття.

Згідно з концепцією природної норми безробіття уряд покликаний боротися не з безробіттям узагалі, а саме з надлишковим безробіттям, тобто циклічним. Якщо, приміром, загальний рівень безробіття в країні складає 10%, а при цьому природна норма дорівнює 8%, то уряд має сконцентруватися на 2% надмірного безробіття.

Безробіття сьогодні присутнє у різних країнах, але в різних обсягах, різних видах (формах) і різної тривалості. **Масштаби безробіття та його динаміка залежать від багатьох факторів**, зокрема:

- економічного стану (стану національної економіки, інвестиційного клімату, фінансово-кредитної системи, конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, фази ділового циклу);
- демографічної ситуації (чисельності населення та його розподілу між містом і селом, природного приросту (співвідношення між народжуваністю та смертністю), статевовікової структури);
- соціального становища (середньої тривалості життя, розподілу людей за доходами, майновим станом, за способом працевлаштування тощо);
- темпів і напрямків науково-технічного прогресу (поява нових галузей виробництва і відмирання старих);
- національних особливостей (звичаїв, традицій) та ін.

Надмірне безробіття призводить до значних економічних і соціальних втрат. **Економічна «ціна» (плата) за надлишкове безробіття** включає в себе:

- 1) недовироблену продукцію, яка сумарно визначається як відставання обсягу фактичного ВВП від потенційного (можливого за повної зайнятості);
- 2) скорочення податкових надходжень до державного бюджету;
- 3) державні витрати на виплату допомоги по безробіттю та утримання державних органів, які опікуються проблемами безробітних;
- 4) втрату кваліфікації (якості) бездіяльної робочої сили.

Американський дослідник А. Оукен² математично дослідив зв'язок між рівнем безробіття та обсягом недовиробленого ВВП. Цей зв'язок отримав в економічній науці назву **закону Оукена**. Згідно із законом Оукена, кожен відсоток надлишкового (надприродного) безробіття «вартує» суспільству приблизно 2,5% від фактичного ВВП. Така дорога «ціна» вимушеної бездіяльності працездатних людей.

Візьмемо умовний приклад. Якщо в n -році фактичний ВВП складав 1200 млрд. дол., фактичний рівень безробіття — 9%, а його природна норма — 7%, то країна недоотримала на-

¹ Завдяки відносній стабільності зайнятості, її слабкій залежності від циклічних коливань економічної активності в країні вранішнього сонця витрати фірм на робочу силу, на протипагу іншим країнам світу, відносять не до змінних, а до постійних витрат (див. розділ 9).

² Оукен Артур (1928-1980) — американський економіст, автор відомого «закону Оукена».

ціонального продукту на 60 млрд. дол., що становить 5% ($2\% \times 2,5\%$) від фактичного ВВП. Потенційний ВВП за повної зайнятості міг скласти 1260 млрд. дол.

Утім, безробіття несе суспільству не лише економічні, а й соціальні та психологічні збитки. Вимушена тривала бездіяльність людини призводить до злиднів, психічного стресу, підриву здоров'я, втрати самоповаги, моральної деградації особистості, розпаду сімей, зростання злочинності та самогубств. Тривале масове безробіття, як учить історія, несе загрозу і демократії. Тому, зважаючи на всі негативні наслідки безробіття, держава своєю політикою зобов'язана «амортизувати» їх, надаючи людям яку тільки можливо допомогу у пошуках нової роботи, а працівники, зі свого боку, повинні бути готові до професійної та трудової мобільності заради отримання роботи і заробітку.

15.3. Інфляція, її види, причини та наслідки

До найголовніших проблем функціонування та розвитку національної економіки як єдиного цілого відноситься інфляція.

Інфляція (від лат. *inflatio* — здуття) — це стійке підвищення загального, або середнього, рівня цін на товари й послуги.

Підвищення цін на окремі товари ще не є симптомом інфляції, адже поряд із ним інші ціни можуть залишатися стабільними, а деякі можуть і знижуватися. Інфляція означає ріст, принаймні, більшості цін, за якого піднімається загальний, або середній, рівень цін, що вже відчувають усі економічні агенти.

Інфляція — це двохсторонній процес. Ріст цін, з одного боку, призводить до знецінення грошей — з іншого (рис. 15.2). Це означає, що на одну й ту ж саму грошову одиницю можна придбати усе меншу і меншу кількість товарів і послуг.

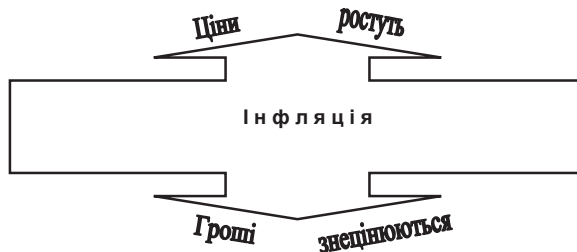


Рис. 15.2. Інфляція як двоєдиний процес

Показником інфляції є **темп**, або **рівень, інфляції**. Темп інфляції розраховується індексним методом, тобто співвідношенням ринкових цін поточного періоду до цін базисного періоду. У найбільш загальному вигляді темп інфляції розраховується за однією із двох формул:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{P_1}{P_0} \times 100\%.$$

$$\text{Темп інфляції} = \frac{P_1 - P_0}{P_0} \times 100\%.$$

де P_1 — рівень цін поточного періоду (який порівнюється);

P_0 — рівень цін базового періоду (з яким ведеться порівняння).

Темп інфляції, розрахований за першою формулою, показує, яким був ріст цін загалом (або в середньому) за певний період часу (місяць, рік). Друга формула зручна для визначення темпу приросту цін. Отож, величина першого показника завжди більша від другого на 100%, або на одну цілу.

Оскільки кількість товарів і послуг в сучасній економіці вимірюється уже кількома десятками мільйонів найменувань, постільки оперативно (щомісяця) відстежити зміни усіх цін практично неможливо. До того ж ця процедура була б вельми витратною і надто дорогою. Тому, тільки завдячуючи появі соціології як нової галузі науки¹, стало можливим значно спростити і здешевити процедуру моніторингу ринкових цін (до речі, так само і обстеження домогосподарств на предмет економічної активності, зайнятості і безробіття). Статистична служба проводить періодичний (наприкінці кожного місяця) моніторинг ринкових цін певних наборів товарів і послуг.

Зазвичай статистика використовує *два стандартних набори*: 1) набір споживчих товарів, що має назву «споживчого кошика», та 2) набір інвестиційних товарів, або товарів виробничого призначення.

При розрахунку показника інфляції за споживчим кошиком враховується також економічна «вага» кожного його компонента (товару), тобто його частка у загальній вартості кошика. Для цього зміна ціни товару за певний відтинок часу множить на його питому вагу у вартості кошика. Так розраховується середньозважений рівень цін фіксованого набору товарів.

«Споживчий кошик» у кожній країні свій, адже він залежить від рівня її економічного та культурного розвитку. Його структура (вміст) періодично, у відповідності із національним законодавством, переглядається і змінюється у бік збільшення. Офіційний «споживчий кошик» середньостатистичного українця з початку 2012 р. уміщує 335 товарів і послуг. Він більш, ніж удвічі, «легший» від «кошика» німця, шведа чи жителя іншої економічно розвиненої країни.

Умовний приклад розрахунку індексу споживчих цін. Припустимо, «споживчий кошик» уміщує три товари: хліб, м'ясо та цукор. Нехай кожен товар у «кошику» має таку економічну вагу: хліб — 40%, м'ясо — 35%, цукор — 25%. Ціни протягом року змінилися: на хліб і м'ясо вирости відповідно на 2% і 8%, а на цукор знизилися на 1%.

$$\text{Індекс цін} = \frac{40 \times 102}{100} + \frac{35 \times 108}{100} + \frac{25 \times 99}{100} = 103,8\%$$

У наведеному вище прикладі споживчі ціни загалом вирости на 3,8%. Це і є темп росту цін, або темп інфляції.

За формами прояву виділяються **два типи інфляції**:

1) **відкрита, або явна, інфляція** — властива суспільствам з ринковою економікою, а значить і вільним ціноутворенням;

2) **прихована, або подавлена, інфляція** — властива суспільствам з повністю одержавленою (неринковою) економікою, де жорстка регламентація («заморожування») державою цін має своїми наслідками товарний дефіцит, низьку якість товарів і послуг,

¹ **Соціологія** (від лат. *soci* — суспільство + грецьк. *logos* — вчення) — наука про суспільство як цілісну систему та його окремі соціальні інститути, процеси і закономірності масової поведінки людей. Опора на закони соціології дає змогу ефективно використовувати її методи, зокрема опитування громадської думки.

величезні витрати часу, нервів і людської гідності на вистоювання в чергах і пошук елементарних речей. Вона ж спонукала ділків до спекуляції дефіцитними товарами. Такий тип інфляції мав місце, зокрема, у колишньому СРСР.

За темпом зростання цін розрізняють **три види інфляції**: помірну, галопуючу та гіперінфляцію.

Помірна, або повзуча, інфляція має місце тоді, коли ціни в країні зростають у середньому до 10% за рік. Такий вид інфляції вважається безпечним, а коли ціни приростають усього на декілька відсотків, то навіть і бажаним. Незначне підвищення цін справляє стимулюючий ефект для економічних суб'єктів, так би мовити, «підхльостує» ділову активність. Активізація попиту відповідно стимулює виробництво.

Галопуюча інфляція виникає при зростанні цін понад 10% за рік (і, приблизно, до 100 чи навіть 200%). Цей вид інфляції стає вже небезпечним, оскільки за стрибків цін люди втрачають спокій, щоразу очікуючи чергового підвищення цін.

Гіперінфляція (від грецьк. *hyper* — над, зверх) — найбільш небезпечний вид інфляційних процесів. Під час гіперінфляції ціни зростають надзвичайно швидко, вони наче вибухають, сягаючи астрономічних висот, наприклад, понад 1000% за рік, або 50% за місяць, чи 1% за день). Це самоприскорювана інфляція.

Інфляція — складне макроекономічне явище, її спричиняє багато факторів. Якщо говорити найбільш узагальнено, то інфляція є наслідком порушення суспільством закону грошового обігу, а саме перевищення грошовою масою кількості реальних товарів і послуг. Це ознака порушеної макроекономічної рівноваги, або дисбалансу сукупного попиту та сукупної пропозиції.

Детальніше з'ясування причин інфляції приводить нас до виділення двох їх груп, які умовно називають «інфляцією попиту» та «інфляцією пропозиції».

Інфляція попиту — це інфляція, зумовлена надмірністю сукупного попиту. Вона проявляється у тому, що грошові витрати населення, фірм і держави випереджають ріст виробництва, тобто виробництво не поспіває наситити платоспроможний попит.

Надмірний попит виникає з багатьох причин, зокрема, через: 1) популістську політику правлячих політичних сил (необгрунтоване підвищення соціальних виплат та надання фінансової допомоги (субсидій) окремим галузям і категоріям населення); 2) непомірні витрати на утримання державного апарату (які не компенсуються ефективністю державного управління); 3) діяльність тіньової економіки (приписки, хабарі, розкрадання державних коштів, нелегальна конвертація безготівкових грошей у готівку, фальшування грошей тощо); 4) емісію Центральним банком надлишкових грошей.

Інфляція пропозиції, або витрат — це інфляція, зумовлена зростанням витрат виробництва. Зростання витрат виробництва відбувається через: 1) необгрунтоване підвищення номінальної заробітної плати; 2) свідоме завищення цін підприємствами-монополістами; 3) імпорт дорогих ресурсів (природного газу, нафти тощо). Зростання витрат змушує виробників або піднімати ціни на свою продукцію, або скорочувати виробництво, оскільки воно стало менш прибутковим. Скорочення виробництва, у свою чергу, призводить до зменшення пропозиції тієї чи іншої продукції, а отже, і її подорожання.

Сильна інфляція (галопуюча і, тим паче, гіперінфляція) породжує чимало **негативних наслідків** для економіки та суспільства, зокрема:

– інфляція *знижує реальні доходи і добробут населення*. І робить це вона підступно, у вигляді своєрідного податку, яким обкладає усіх, хто має гроші;

– інфляція раптово і безжально *перерозподіляє грошові доходи людей*. На чію користь? а) на користь підприємств-монополістів (нафтогазових, енергетичних та ін.); б)

на користь фінансових посередників, які наживаються на грошових спекуляціях і відсотках; в) на користь ділків тіньової економіки, які ще більше недоплачують державі податків; г) на користь тих керівників (власників) підприємств, які, користуючись ситуацією, призначають собі та наблизеним до себе особам ще більш високі посадові оклади та премії. Найбільше ж потерпають від інфляційного (цінового) перерозподілу доходів працівники бюджетної сфери (учителі, лікарі, пенсіонери та ін.), доходи яких є фіксованими і відстають від росту вартості життя;

– інфляція *розладнує усталені господарські зв'язки*. Економічні суб'єкти втрачають довіру до національної грошової одиниці, переводять свої розрахунки в тверду іноземну валюту, повертаються до старовинного безгрошового товарного обміну;

– інфляція *паралізує кредитні відносини*. Вона стає справжньою трагедією для кредиторів, які вже видали позики, та робить героями дня тих, кому вона просто списує (дарує) боргові зобов'язання. Тому кредитний ринок завмирає, термін позики скорочується;

– інфляція *гасить стимули до виробництва*, переорієнтовує бізнес на спекулятивні (посередницькі) операції з товарами та грошима, адже найшвидше — це купівля-продаж. При цьому багато виробників банкрутують, зате активізується шахрайство та інші види злочинності;

– інфляція *розкручує так звані інфляційні спіралі*. Зростання витрат виробництва набуває характеру ланцюгової реакції. Наприклад, пряме підвищення цін монополістами чи підвищення заробітної плати працівників тієї чи іншої галузі, мотивоване лише необхідністю компенсувати інфляцію, спричиняє зростання витрат у підприємств-суміжників і черговий поштовх для росту цін. Так і бігають одне за одним зарплати і ціни, ціни і ціни (наприклад, ціни на пальце і ціни на транспортні послуги);

– інфляція *породжує у людей інфляційні очікування*. **Інфляційні очікування** — це стан психологічної напруги (дискомфорту) у період значної інфляції, який змушує людей приймати поспішні економічні рішення щодо використання грошових доходів, що призводить до ще більшого росту цін. Важливо зауважити, що інфляція призводить не просто до підвищення цін, а до нерівномірного зростання цін і, як наслідок, спотворення міжгалузевих цінових співвідношень. Тоді проблема подолання інфляції на порядок ускладнюється через неможливість швидкого угамування розбурханої людської психології.

Повертаючись до видів (форм) інфляції, зауважимо, що гіперінфляція — явище рідкісне у світовій економічній історії. На жаль, довелося пережити цей стан і Україні на початку 1990-х рр. Тоді наша країна, тільки-но проголосивши свою незалежність як держава, ще не мала власної грошової одиниці (її тимчасовим заміником був купонокарбованець) і лишень приступила до формування системи державних органів влади, у тому числі національного банку. У ту пору політичний істеблшмент (верхівка влади), перебуваючи у стані ейфорії¹ та економічного романтизму (поверхових уявлень про принципи ринкової економіки), без підготовки належних умов узявся лібералізувати одержавлену економіку. Усунення держави взагалі від контролю за цінами призвело до того, що інфляція набула відкритого характеру. У структурно спотвореній економіці цінова державна монополія замінилася монополістичним свавіллям підприємств у ціноутворенні. Через практичну відсутність тоді митних зборів країну заповонив імпортом товарів, які реалізувалися за спекулятивними цінами. Шалена інфляція підігрівалася

¹ **Ейфорія** (від грецьк. *euphoria* — радісне збудження) — підвищено радісний настрій на ґрунті неадекватного сприйняття реальної дійсності.

також популістською економічною і соціальною політикою держави, у результаті якої економіка, провалюючись у глибоку кризу, штучно «накачувалася» надмірною кількістю грошей.

У 1992-1993 рр. Україна стала світовим рекордсменом за рівнем інфляції. Тоді відпущені на свободу споживчі ціни стрибнули у 102 рази (або виростили на 10260%), оптові ціни на промислову продукцію виростили на 9770%, закупівельні ціни на аграрну продукцію — на 4060% (для порівняння: у Росії вершина гіперінфляції сягнула 2600% у 1992 р.)¹.

15.4. ВЗАЄМЗВ'ЯЗОК БЕЗРОБІТТЯ ТА ІНФЛЯЦІЇ

Безробіття та інфляція — головні макроекономічні проблеми суспільства, які покликана вирішувати держава. Однак, як недавно з'ясували науковці, між цими економічними явищами існує взаємозв'язок, який суттєво ускладнює політику держави щодо боротьби з ними. Ці дослідження лише підсилили теорію Дж.М. Кейнса.

Взаємозв'язок безробіття та інфляції емпірично вперше дослідив у 1958 р. англійський економіст О. Філіпс², використавши статистику Англії майже за столітній період (1862-1957 рр.). У своїй моделі Філіпс пов'язував безробіття тільки зі змінами номінальної заробітної плати як фактором зростання витрат виробництва та цін. Через кілька років потому американські економісти П. Семюелсон та Р. Солоу перевірили правильність моделі Філіпса, підставивши у неї замість росту номінальної зарплати темп інфляції в цілому на прикладі статистичних даних США, і підтвердили її. Власне саме вони і назвали це відкриття «кривою Філіпса».

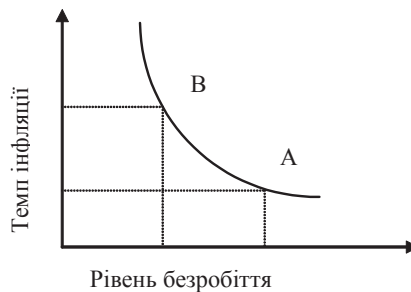


Рис. 15.3. Крива Філіпса

Крива Філіпса (рис. 15.3) показує, що між рівнем безробіття та темпом інфляції існує обернений зв'язок, який означає, що в період зростання економіки та скорочення рівня безробіття темп інфляції підвищується, і навпаки. Пояснення цьому наступне. До тих пір, поки фактичне безробіття перевищує свою природну норму, наймані працівники не вимагають підвищення номінальної заробітної плати. Адже, коли на ринку праці перебуває

¹ Можливо, неперевершений рекорд гіперінфляції належить бідній африканській країні Зімбабве, де у 2008 р. ціни загалом зросли на 321 000 000%. Тамтешній Центральний банк просто не встигав замовляти нові гроші, і тому довелося випустити банкноту номіналом у 100 трлн. грошових одиниць, яка на валютному ринку коштувала не більше 30 дол. США.

² Філіпс Олбан (1914-1975) — англійський економіст австралійського походження, представник неокейнсіанства.

багато безробітних, то підприємці навряд чи ладні піти на підвищення платні своїм працівникам — вони радше погрожуватимуть їм звільненням та можливістю найму більш дешевої праці. Але коли економічна ситуація в країні змінюється на протилежну, коли економіка зростає і наближається до стану повної зайнятості (безробіття скорочується до своєї природної норми), то у ній виникають «вузькі місця»: підприємцям бракує робочої сили і це змушує їх підвищувати зарплату. У такому разі підвищення зарплати призводить до зростання витрат виробництва, а слідом за цим, підприємці, аби зберегти прибутковність свого бізнесу хоча б на попередньому рівні, вимушено піднімають ціни на свою продукцію. І, таким чином, виходить, що скорочення безробіття необхідно супроводжується прискоренням інфляції, і навпаки.

Дивлячись на графік, бачимо: кожна точка на кривій Філіпса вказує на один із можливих варіантів політики уряду. Так, точка *A* пропонує як варіант низький темп інфляції, але за умови підвищення рівня безробіття; точка *B*, навпаки, — високий темп інфляції, зате низький рівень безробіття. Досягти уряду водночас низького рівня безробіття та приборкати інфляцію, якщо довіритися кривій Філіпса, практично неможливо. Отож, уряд чи ті політичні сили, які ще тільки претендують на керівництво державою, мусять робити вибір, або точніше кажучи, шукати компроміс між соціально прийнятними рівнями безробіття та інфляції (одну із проміжних точок на кривій Філіпса).

Події середини 1970х- рр., пов'язані з енергетичною кризою в розвинених країнах Заходу, похитнули віру в справедливість «кривої Філіпса». Різке підвищення світової ціни на нафту породило нове явище в ринковій економіці — стагфляцію, за якої економічна стагнація (застій) і відповідно велике безробіття доповнилися одночасно аномально високою інфляцією. Так, у США в 1975 р. статистика зафіксувала безробіття на рівні 8,5% та небувалу інфляцію на позначці понад 9%. Довелося рятувати національні економіки вже не стільки кейнсіанськими рецептами стимулювання сукупного попиту, скільки покладаючись на ідеї монетаристів, які настійливо радили обмежити пряме втручання держави в економіку і зробити ставку на жорстку грошово-кредитну політику. До кінця 1980-х рр. стагфляцію було подолано.

Новітні наукові дослідження взаємозв'язку безробіття та інфляції беруть до уваги ще й очікування економічних агентів щодо зміни параметрів цих процесів. Ідеться про здатність сучасної освіченої людини як підприємця і споживача, спираючись на інформаційно-комунікативні засоби, аналізувати хід подій і передбачати певною мірою їхні наслідки. Завдяки цим очікуванням економічні агенти прагнуть завчасно пристосуватися до змін макроекономічної ситуації, випереджаючи дії уряду. За таких обставин «крива Філіпса» дещо модифікується: виглядає уже не плавною кривою, а ламаною лінією. Економічні зв'язки, кажуть монетаристи, настільки складні, багатофакторні, що говорити про односторонньо обернений взаємозв'язок безробіття та інфляції не доводиться, особливо в довгостроковому періоді.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Працевдатне населення. Економічно активне і неактивне населення. Безробітні. Фрикційне безробіття. Структурне безробіття, Інституційне безробіття. Сезонне безробіття. Циклічне безробіття. Приховане безробіття. Рі-

вень економічної активності населення. Рівень зайнятості. Рівень безробіття. Повна зайнятість. Природна норма безробіття. Закон Оукена. Інфляція. Темп інфляції. Відкрита інфляція. Подавлена інфляція. Помірна інфляція. Галопуюча інфляція. Гіперінфляція. Інфляція попиту. Інфляція пропозиції. Інфляційні спіралі. Інфляційні очікування. Крива Філіпса.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Обґрунтуйте необхідність виокремлення серед працездатного населення його економічно активної частини.
2. Зробіть порівняльний аналіз класичної та кейнсіанської теорій безробіття. У чому полягає практична значущість цих теорій?
3. Назвіть та розкрийте зміст кожного з видів безробіття.
4. Чим зумовлене приховане безробіття? Чи можна усунути його в Україні? Дайте пояснення.
5. Як статистично визначається обсяг безробіття в країні та її регіонах?
6. Що означає природна норма безробіття та яке її значення?
7. Що розуміється під макроекономічним поняттям «повна зайнятість»?
8. Чому безробіття вважається найголовнішою макроекономічною проблемою?
9. Про що говорить так званий закон Оукена? Приведіть власні приклади.
10. У чому полягає специфіка обрахунку показника інфляції?
11. Що означає середньозважена ціна споживчого набору?
12. Обґрунтуйте наслідки подавленої інфляції в колишньому СРСР.
13. Переконайтеся у розмінні причин інфляції. Наведіть власні приклади.
14. Кому вигідна інфляція? Дайте пояснення.
15. Чому інфляція вважається однією з найбільших проблем національної економіки?
16. Чому Україні довелося пережити гіперінфляцію? Чи можна було уникнути цього?
17. Що показує «крива Філіпса»? Чи усі теоретики погоджуються з нею?

Розділ 16

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Недостаток не в грошах, а в людях та обдарованнях робить слабкою державу.

Френсіс Бекон

Я завжди відстоював збалансований погляд на роль держави, визнаючи обмеження і провали як ринкового механізму, так і держави, проте завжди припускаючи, що вони діють спільно, на умовах партнерства.

Джозеф Стігліц¹

16.1. ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВОЇ ДУМКИ ЩОДО РОЛІ ДЕРЖАВИ В ЕКОНОМІЦІ

Хоча людський світ існує з давніх-давен, ринкова економічна система сформувалася у країнах Заходу відносно недавно: в Англії і Нідерландах — у XVI-XVII ст., Франції — наприкінці XVIII ст., Німеччині і США — у другій половині XIX ст. Утім, за такий короткий час ринок забезпечив цим та іншим провідним країнам грандіозний економічний, соціальний і науково-технічний прогрес, якого вони не знали за усю свою попередню історію. Ба більше, саме на цій економічній основі там виросла політична демократія та сформувалося громадянське суспільство — ті цінності, про які стародавні філософи могли лише мріяти.

Класики економічної теорії, вочевидь, як і всі звичайні люди, були дітьми свого часу: їхня свідомість не виходила за рамки сучасної їм епохи. Вони жили у XVIII — першій пол. XIX ст., себто у той час, коли стихійні ринково-конкурентні сили підготували та здійснювали переворот в організації і технології виробництва: перехід до індустріального (машинного) виробництва, корпоративно-акціонерних форм організації бізнесу тощо. Тодішній ріст економіки на екстенсивній основі (за рахунок залучення додаткових ресурсів: будівництва нових і розширення діючих підприємств, притоку робітників, здебільшого із села, використання нових земель тощо) ще не переривався циклічними кризами і депресіями, не створював соціально і політично небезпечних проблем стосовно безробіття, інфляції, нерівності у розподілі доходів та ін. Ринок тоді наочно демонстрував інтелектуалам лишень свої переваги як ефективної форми (способу) ведення суспільного господарства. Отож і не дивно, що економісти-класики ідеалізували, так би мовити, оспівували, ринок, перебільшуючи його можливості як об'єктивного регулятора економічного життя суспільства.

Звичайно, класики помічали окремі збої у функціонуванні ринку як системи економічних зв'язків, але вважали, що вони тимчасові і спричиняються зовнішнім втручан-

¹ Стігліц Джозеф (нар. 1943) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 2001 р.

ням (тиском з боку страйкуючих робітників або державних чиновників). На їхню думку, ринок здатен автоматично відновлювати порушену рівновагу, а відтак держава не повинна втручатися в економічні процеси. Підміна ринку державою неприпустима. Держава покликана виконувати лише свої базові функції: надійно захищати життя і власність людей, бути арбітром щодо неухильного виконання сторонами укладених контрактів, а також забезпечувати суспільство елементарними загальними благами (розвивати шкільну освіту, мостити міські брукувки та освітлювати вулиці, гасити пожежі тощо). Тобто державі класики відводили роль пасивного економічного суб'єкта, або, за висловом Ф. Гайєка, такого собі «нічного сторожа». Доречно тут згадати і самого «батька» економічної науки — А. Сміта, який казав: «Для того, щоб підняти державу (країну — *A.C.*) з найнижчого рівня варварства до найвищого рівня цивілізованості, потрібні лише три умови: громадянський мир у суспільстві, легкі податки та терпимість у управлінні. Усе інше з'явиться само собою».

Між тим, подальша еволюція ринкової економіки, починаючи з XIX ст., виявила істотні проблеми щодо ефективності ринкового саморегулювання економіки. Ставало дедалі очевиднішим, що ринкова економіка, матеріальну основу якої складає велике промислове (машинне) виробництво, несе загрози стабільності розвитку економіки і суспільства. Відтепер виробництво стає не тільки масовим щодо обсягів продукції, але й надзвичайно інтенсивним для робітників, викликаючи надмірне подовження робочого дня (до 14-16 годин на добу), вивільнення зайвої робочої сили, зростання професійних захворювань і травматизму, широке застосування штрафів за порушення дисципліни тощо. Унаслідок різкого погіршення соціального становища виникають робітничі страйки і демонстрації; у 1848 р. країни Західної Європи охопила хвиля революцій, які були жорстоко подавлені урядами.

Ці події ставали сигналом для зміни поглядів науковців щодо ролі держави в розвиненій індустріальній економіці. Останній із видатних представників класичної економічної школи англієць Дж.С. Мілль у виданій книзі «Основи політичної економії» (1848 р.), яка за його задумом готувалася як оновлений (удосконалений) варіант головної праці свого учителя А. Сміта («Дослідження про природу та причини багатства народів»), окремих розділ присвятив економічній ролі держави. У ньому він обґрунтував концепцію активної ролі держави у сфері розподілу суспільних доходів, необхідність проведення в тогочасній Англії серії соціальних реформ, спрямованих на поліпшення життя народу.

На зламі XIX-XX ст. процеси концентрації і централізації капіталу об'єктивно породили могутню тенденцію до монополізму, який підриває саму основу ринкової економіки — вільну конкуренцію з її ціноутворенням на основі вільної гри попиту та пропозиції. Зрештою саморозвиток уже монополізованої економіки призвів до кризи світового масштабу з її страхіливими наслідками, поставив під загрозу існування держав.

Істотні зміни, що сталися в економічній системі на початку XX ст., звичайно, привернули увагу науковців різних напрямків економічних досліджень, включаючи і представників неокласицизму. Зокрема, англійка Дж. Робінсон¹ та американець Е. Чемберлін² зробили собі ім'я, заявивши про суттєву модифікацію механізму ринкової конкуренції, а саме про те, що ринок породив могутні монополістичні тенденції, які призвели до витіснення вільної конкуренції новим типом конкуренції — недосконалою конкуренцією, яка відкриває великим корпораціям можливість тиску на ринкове ціноу-

¹ Робінсон Джоан (1903-1986) — англійська економістка, представниця неокласичної школи.

² Чемберлін Едвард (1899-1967) — американський економіст-неокласик.

творення та поведінку споживача. А здійснений Дж.М. Кейнсом ґрунтовний аналіз інституційних змін в індустріальній економіці як чинника виникнення світової економічної кризи та обґрунтування на цій основі необхідності постійного регулювання економіки державою сучасники оцінили як переворот в економічній теорії.

Таким чином на рубежі 1930-х рр. в економічній теорії сталася докорінна зміна поглядів на роль держави у ринковій економіці. Зауважимо: ця зміна жодним чином не означала помилковості поглядів класиків щодо держави, вона радше свідчила про кризу теорії ринкової економіки за нових історичних умов, про відставання науки від процесу розвитку економіки, від реальних змін у ній. Справа в тому, що становлення ринкової економіки, або капіталізму, теоретично і практично можливе тільки за умови лібералізації економіки, тобто вивільнення її від пут держави (на той час феодално-кріпосницької держави). Це вірно і для постсоціалістичних країн, у яких експеримент із тотальним одержавленням економіки закінчився крахом і вони змушені тепер повертатися до ринку. Між тим, індустріальна економіка, у якій сили набувають монополістичні тенденції, потребує таки втручання держави, але втручання, так би мовити, дозованого, виваженого, такого, що органічно доповнює ринкове саморегулювання.

І тут ми ще раз мимохідь торкнемося України, яка, переходячи до ринкової економіки, знехтувала цією істиною, довірившись примітивним порадам іноземних неоліберальних економістів. Сама по собі лібералізація цілком монополізованої економіки без належного державного регулювання обернулася майже десятирічною економічною стагфляцією, падінням національного виробництва більш ніж наполовину, розривом господарських зв'язків і банкрутством багатьох великих промислових підприємств.

Отже, головна суть **кейнсіанського перевороту в економічній теорії** полягала в обґрунтуванні необхідності активного державного регулювання сучасної, розвинутої ринкової економіки. Політики¹, до їх честі, тоді прислухалися до економістів-теоретиків і, прийшовши до влади, провели низку реформ, у результаті яких країни вийшли із глибокої економічної кризи та наступної за нею депресії, а економіка як система трансформувалася у регульовану, себто змішану, економіку.

Проте, потіснивши неокласиків, кейнсіанство не довго пожило лаври. У середині 1970-х рр. криза вразила і регульовану державою ринкову економіку. Відповідно виникла криза кейнсіанства як панівної економічної теорії. Причиною цієї кризи стало *надмірне* втручання держави в економіку. На ґрунті критики надмірностей економічної ролі держави знову популярним стає неокласицизм, насамперед його монетаристська теорія (сучасний монетаризм).

Монетаризм, заперечуючи необхідність прямого, тобто адміністративного, втручання в економіку, визнає ефективним непряме, або економічне, регулювання. Якщо для Кейнса основним інструментом державного регулювання економіки була фіскальна (податково-бюджетна) політика, то для монетаристів (на чолі з М. Фрідменом) більш «тонким» інструментом стає монетарна (грошово-кредитна) політика як засіб регулювання процентних ставок. Ідеї монетаристів виявилися настільки переконливими, що ними скористалися політики², і завдяки цій обставині вдалося витягти країни із економічної стагфляції.

¹ Теорія Кейнса стала підґрунтям політики «Нового курсу» новообраного президента США Ф. Рузвельта, успішне здійснення якої забезпечило йому переобрання на цей пост, як виняток, чотири рази поспіль.

² Концепція монетаризму найповніше була реалізована політичними курсами, які ввійшли в історію під назвами «рейганоміка» і «тетчеризм» (курси урядів США за президента Р. Рейгана та Великої Британії за прем'єр-міністра М. Тетчер).

Як бачимо, ринкова економіка, розвиваючись, потребує відповідних змін щодо масштабів та інструментів державного втручання. Висловлюючись образно, кейнсіанство — це оперативне втручання держави в економіку за кризових ситуацій, або «невідкладна хірургія», тоді як монетаризм — це «терапевтичне лікування», яке потребує часу й витримки.

Цей висновок підтверджується і теперішнім часом. Сьогоднішня світова фінансово-економічна криза знову повернула увагу економістів і політиків до кейнсіанської теорії («хірургії»), але деякі наслідки швидко вжитих заходів (передусім, пряме вливання в економіку більшої кількості грошей заради стимулювання сукупного попиту) змусили їх таки шукати більш помірковану позицію, не допускаючи викривлень ринкового механізму втручаннями держави.

Отож, питання про те, «бути чи не бути», потрібне чи непотрібне втручання держави в економіку, уже зняте з порядку денного¹. Державне регулювання економіки є тепер загальноновизнаною серед науковців об'єктивною необхідністю індустріально розвинутої ринкової економіки.

Головна проблема сучасної економічної теорії сфокусована на визначенні оптимального співвідношення «ринку» та «держави» за даних історичних обставин. Іншими словами, завдання полягає у тому, щоб знайти оптимальну міру та найбільш ефективні форми державного регулювання економіки. Під останніми розуміються такі засоби, які б, не руйнуючи ринковий механізм саморегуляції, забезпечували максимальну економічну і соціальну ефективність національної економіки. Причому, оптимальність міри такої участі держави завжди є відносною, оскільки економічна ситуація дуже мінлива, залежна від різних факторів. Відтак, можна стверджувати, що проблема оптимальності державного регулювання економіки для теоретиків перетворюється у «вічну».

16.2. «ПРОВАЛИ» РИНКУ ТА ПРИНЦИПИ ВТРУЧАННЯ ДЕРЖАВИ В РИНКОВУ ЕКОНОМІКУ

Державне регулювання економіки має сенс як системний захід, а це зобов'язує державу в особі її законодавчих і виконавчих органів неухильно дотримуватись певних принципів, аби не зашкодити ринковій природі економіки. Спочатку, задля того, щоб зрозуміти масштабність проблем, які лягають на плечі сучасної держави, поглянемо на те, з чим же не справляється сам ринок, де він розходиться із потребами високоцивілізованого суспільства.

«Провали» (невдачі) та обмеженості ринку в сучасній економіці:

- ринок породжує **безробіття**, яке до того ж у періоди економічних спадів і депресій різко зростає;
- ринок породжує **інфляційні процеси**, які знецінюють грошові доходи і заощадження, та ще й викликають у людей інфляційні очікування;
- ринок поглиблює **соціальну нерівність**, поляризує суспільство на дуже багатих і дуже бідних.

¹ У цьому розділі ми свідомо обходимо стороною ортодоксальний марксизм, який наполягає на виключній ролі держави у вирішенні економічних і соціальних проблем суспільства. Його позиція ґрунтується на класовому підході до ринкової економіки, на запереченні позитивної ролі ринку як регулятора економіки.

Ось як пишуть про це у книзі «Економіка для усіх» американці Р. Гайлбронер і Л. Тароу: «Ринок старанно служить багатим, але не поспішає обслуговувати бідних. Він приносить із собою аномалію: надлишок розкішного житла і дефіцит дешевого, хоча потреби суспільства в останньому значно перевищують потреби у першому. Він спрямовує ресурси і людську енергію на примноження розкоші, яка має збут серед більш заможних класів, залишаючи обабіч куди більш насущні потреби бідних. Це не просто економічний порок. Це порок моральний. Ринкова система сприяє аморальності»;

- ринок породжує **тенденції до монополізації економіки**, які відкривають можливості монополістам прямо завищувати ціни на свою продукцію та ще й при цьому скорочувати обсяги виробництва;

- ринок задає розвитку економіки **циклічний (нестабільний) характер**, створюючи тим самим реальні загрози існуючій економічній системі та суспільно-політичному устрою;

- ринок **прирікає на занепад** окремі, як правило, **традиційні галузі**, які стають низкорентабельними і збитковими для бізнесу, проте є необхідними для суспільного виробництва та збереження соціальної стабільності (видобуток вугілля, сільськогосподарське виробництво тощо);

- ринок **індиферентний до стратегічних національних інтересів**, які вимагають ефективного захисту вітчизняного товаровиробника, особливо в молодих і перспективних галузях, забезпечення національної економічної безпеки (продовольчої, енергетичної, оборонної тощо);

- ринок пов'язаний з так званими **зовнішніми, або побічними, ефектами (екстерналіями)**, як позитивними, так і негативними. Останні негативно позначаються на добробуті нації (екологічні збитки (викиди, шуми, самочинне перепланування будинків та інженерних комунікацій тощо);

- ринок чи не на кожному кроці ставить продавця у вигідніше становище, ніж покупця, через **інформаційну асиметрію**. Продавець, як більш обізнаний із властивостями свого товару, має з цього також певну вигоду;

- ринок не зацікавлює бізнес виробляти так звані **суспільні блага**, тобто ті блага, які не оцінюються грошима, зате конче потрібні суспільству і використовуються усіма нарівні (охорона правопорядку, оборона, державне управління, утримання музеїв та історико-архітектурних пам'яток, будівництво і ремонт доріг, прогноз погоди, шкільна освіта, фундаментальні наукові дослідження тощо).

Розглянемо детальніше суть так званих зовнішніх ефектів та суспільних благ.

Класична модель ринку припускає, що обмін є взаємовигідним актом і для продавців, і для покупців. Дійсно, зі свого боку, виробники і продавці несуть певні витрати, але покривають їх одержуванім доходом і мають у підсумку бажаний прибуток; так само покупці, хоч і витрачаються на придбання товарів і послуг, але мають з того вигоду — корисність (задоволення) при їх споживанні.

Однак наслідки обміну можуть впливати і на третіх осіб, які безпосередньо не беруть у ньому участі. Такі наслідки називають зовнішніми ефектами.

Зовнішні ефекти, або екстерналії — це вигоди або витрати від ринкових угод, які не відображаються в цінах (не оплачуються) і позначаються на добробуті третіх (сторонніх) осіб.

Зовнішні ефекти поділяються на дві групи: позитивні і негативні.

Позитивні зовнішні ефекти — це безплатне задоволення, отримване від чийось ринкових угод. Це, наприклад, насолода, яку ми отримуємо, милуючись красивими ар-

хітєктурними формами, фонтанами чи гірляндами, що прикрашають офіс якоїсь компанії; або користуючись зупинками міського транспорту, облаштованими і доглянутими певними комерційними фірмами.

Негативні зовнішні ефекти — це витрати (збитки), які несуть треті особи від чийось ринкових угод. Такі ефекти можуть спричиняти як виробники, так і споживачі товарів і послуг. Це стосується, наприклад, викидів шкідливих газів у повітря, відходів виробництва у річку, продуктів з простроченим терміном споживання, галасу від ресторану чи бару, розміщеного поблизу житлових будинків. Ідеться про збитки, яких зазнають треті особи у вигляді отруєнь, позбавлення улюблених місць відпочинку, втрати спокою у власній оселі тощо.

Тепер щодо суспільних благ. Більшість життєвих благ є благами індивідуального користування: їх можна поділити, зробивши доступними для індивідуальних користувачів, і можна зробити виключними, тобто доступними для тих індивідів, які спроможні їх придбати за плату. Але є життєво необхідні блага, у виробництві яких підприємці не заінтересовані. Їх називають суспільними благами і товарами.

Суспільні, або публічні, блага — це блага, які вирізняються такими особливостями: *по-перше*, вони неділимі, їх не можна, так би мовити, тиражувати і продавати вроздріб; *по-друге*, їх неможливо зробити виключними, доступними тільки для окремих індивідів.

Класичним прикладом суспільного (публічного) блага є маяк, що подає сигнали пароплавам. Його спорудження обходиться, м'яко кажучи, дуже недешево, а тому буде економічно ефективним за умови, якщо вигоди (зменшення кількості катастроф) перевищать виробничі витрати. Для окремого користувача (власника морського судна) ця справа геть не вигідна, адже вигода, яку він матиме від маяка, не відомо чи взагалі коли-небудь окупить його витрати на цю споруду. До того ж, не існує технічних можливостей стягувати плату за послуги маяка зі всіх користувачів. Зважаючи на ці обставини, приватним фірмам не вигідно брати на себе спорудження і експлуатацію таких маяків. А між тим, такі споруди необхідні для суспільства в цілому — безпека життя людей понад усе. Вочевидь витрати на такі блага мають лягати на плечі кожного члена суспільства. І посередником у цьому стає держава.

Наведений вище перелік «провалів» та обмеженостей ринку свідчить про те, наскільки відповідальною перед суспільством є економічна місія держави та її керівників. Між тим, державним посадовцям, як і звичайним людям, властива спокуса вирішувати проблеми наказовим способом (директивно). Так само і бідним, нужденним людям, особливо на пострадянському просторі, властиво апелювання до держави, що вона, мовляв, усе може і повинна зробити для поліпшення їхнього матеріального становища. А насправді перевищувати міру держави в економіці означає вимощувати собі «дорогу до пекла». Про це застерігали у 20-40-і рр. XX ст. видатні австрійці Л. Мізес і Ф. Гайек, а гітлерівська Німеччина і СРСР показали це на практиці.

Авжеж, адміністративні (примусові) рішення держави також необхідні і в деяких сферах вони навіть ефективні, однак в економічній сфері вони створюють, як правило, тільки видимість вирішення проблем. Ось чому система державного регулювання економіки має вибудовуватися і працювати на принципах, які відповідають природі ринку, а не суперечать їй.

Принципи втручання держави в ринкову економіку:

✓ За інших рівних умов перевага має надаватися ринковим формам організації економіки. Це, зокрема означає, що держава має фінансувати лише ті соціально значимі галузі, які не приваблюють приватний бізнес. Держава відповідає за виробництво суспільних благ.

✓ Державне підприємництво має не конкурувати, а допомагати розвитку приватного бізнесу. Це стосується, наприклад, участі держави у капіталі корпорацій, які освоюють перспективні напрямки НТП, або утримання міського громадського транспорту. Під цим кутом зору вирішується також питання доцільності приватизації того чи іншого державного підприємства.

✓ Державне втручання в економіку тим ефективніше, чим більше воно має ринкове (економічне) вираження. Наприклад, державна соціальна допомога не повинна жити у людей утриманських настроїв, а має надаватися у такий спосіб, щоб зацікавити їх до економічної активності, до особистісного розвитку. Крім того, держава має заохочувати дрібних підприємців, як-то фермерів, до спільної діяльності, до об'єднання праці, ідей і капіталів, забезпечувати таку кооперацію механізмами контрактного права з тим, щоб результати угод були передбачуваними для їх учасників.

✓ Державна економічна політика має сприяти зростанню економіки та соціальній стабільності. Держава має бути гарантом стабільності і цивілізованості ринкової економіки.

✓ На державу покладається пряма і особлива відповідальність за пом'якшення наслідків економічних спадів і депресій, за захист національних економічних інтересів у відносинах країни із зовнішнім світом.

✓ Ефективність системи державного регулювання економіки визначається співвідношенням отриманого суспільством як платником податків соціально-економічного результату у вигляді досягнутого рівня і якості життя та сукупних витрат на утримання самої держави і фінансування її програм. У демократичних країнах держава, будучи поставлена суспільством під жорсткий контроль, має себе економічно виправдовувати, тобто її альтернативна ціна має бути мінімальною.

Чітке усвідомлення принципів, що визначають доцільність втручання держави в економіку, підводить нас до *двох важливих висновків*:

по-перше, роль держави в сучасній економіці не зводиться тільки до компенсування «провалів» ринку. Вона ширша, багатша. Держава покликана ще й доповнювати ринкові регулятори економіки. Їй не потрібно втручатися у сам процес господарювання економічних суб'єктів, а потрібно поліпшувати умови (середовище) їхньої господарської діяльності. Інакше кажучи, вона повинна брати на себе лише ті функції, які непідвладні ринку та які пов'язані з необхідністю задоволення суспільних потреб. І коли держава не впорюється зі своїми функціями, її високопосадові особи проявляють безпорадність або перевищення своїх функціональних обов'язків, тоді доводиться вже вести мову і про **«провали» держави** як регулятора економіки;

по-друге, лише взаємодія на партнерських засадах ринкових механізмів саморегулювання та системи державного макроекономічного регулювання спроможна забезпечити найвищу ефективність національної економіки.

16.3. ЦІЛІ ТА ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Економічна роль сучасної держави багатоманітна і складна. Спираючись на американського економіста П. Самюелсона, цю роль можна звести до трьох найбільш важливих **функцій**, або **напрямків діяльності, держави**:

➤ **економічна ефективність** — захист економічної конкуренції шляхом антимонопольного регулювання, заохочення малого й середнього підприємництва, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, підтримки молодих і перспективних галузей тощо;

➤ **економічна стабільність** — підтримання високого рівня зайнятості та стабільного рівня цін, стимулювання економічного зростання, фінансування в достатній мірі фундаментальних наукових досліджень і експериментально-конструкторських розробок (останні є дорогими, довготривалими і з непередбачуваним результатом), екологічних програм.

➤ **соціальна справедливість** — справедливий розподіл доходів у суспільстві, введення та реалізація соціальних стандартів життя (прожиткового мінімуму, гарантованої мінімальної оплати праці, допомоги безробітним, забезпечення населення суспільними благами, як-от: дошкільними і шкільними закладами, бібліотеками, парками відпочинку тощо).

Специфіка економічних функцій держави полягає у тому, що: 1) кожна з них представляє собою цілий комплекс заходів; 2) ці функції взаємопов'язані і взаємозалежні. Уся сукупність функцій держави по суті своїй визначає стратегію її поведінки, тобто головні напрямки діяльності, які у кожній країні конкретизуються і формулюються у вигляді певних цілей із заданими кількісними параметрами.

Державне регулювання економіки — це система заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, здійснюваних уповноваженими на те державними інституціями з метою пристосування існуючої соціально-економічної системи до змінюваних умов господарювання.

Основні цілі державного регулювання економіки:

- стійке та ефективне зростання національної економіки;
- повна зайнятість (скорочення безробіття до природної норми);
- стабільний рівень цін;
- економічна свобода (захист економічної конкуренції);
- соціальна справедливість та матеріальний захист непрацевдатних, безробітних і малозабезпечених сімей;
- ефективність зовнішньоекономічних зв'язків (позитивний торговельний і платіжний баланси, стабільний обмінний курс національної грошової одиниці, притік іноземних інвестицій).

Як відомо, цілі визначають засоби їх досягнення. Тож, відповідно до цілей втручання держави в ринкову економіку підбираються інструменти, тобто формується певний вид політики.

Основні інструменти державного регулювання економіки:

• **адміністративно-правове регулювання** — 1) створення правових основ діяльності економічних суб'єктів (законодавче закріплення форм і прав власності, умов укладання контрактів, порядку заснування і діяльності фірм, норм стосовно оформлення трудових відносин між роботодавцями і найманими працівниками тощо); 2) забезпечення виконання законів (реальний захист прав власності, гарантія виконання контрактів, створення рівних умов для усіх суб'єктів господарювання, антимонопольна експертиза законів, що приймаються, тощо);

• **виробництво суспільних товарів і благ** — це безпосереднє управління виробництвом життєвих благ, яке повністю або частково поширюється на такі важливі сфери, як оборона, правопорядок, шкільна освіта, корисні копалини, водні ресурси, повітряний простір, національні музеї, парки, заповідники, шляхи сполучення, історичні пам'ятники, захисні дамби від паводків, морські маяки, прибирання і освітлення вулиць

тощо. Причому, у державній власності перебувають сфери та об'єкти загальнонаціонального значення, решта знаходяться у комунальній власності (власності органів місцевого самоврядування);

- **розробка та реалізація державних програм, використання державних контрактів і держзамовлень** — це нові і традиційні інструменти економічної політики держави. Державні програми забезпечують комплексний підхід у досягненні коротко-, середньо- і довгострокових цілей. Державні цільові програми стосуються розвитку окремих галузей, регіонів, напрямків фундаментальних наукових досліджень тощо. Завдяки таким програмам здійснюється, наприклад, підготовка до проведення в країні великих міжнародних спортивних змагань (Олімпійських ігор, чемпіонатів світу чи Європи), будівництво автобанів, метрополітену, розробка і впровадження енергоощадних технологій та ін. До реалізації державних (і комунальних) програм підключається приватний сектор через замовлення на певні види продукції (роботи чи послуги). Державні замовлення розміщуються, як правило, на тендерній (конкурсній) основі з тим, аби забезпечити прозоре та ефективне використання бюджетних коштів;

- **фіскальна політика** — забезпечує регулювання економіки з допомогою податкової системи та бюджетних видатків;

- **монетарна політика** — регулює економіку країни грошово-кредитними інструментами (операціями з цінними паперами, обліковою ставкою, резервними вимогами);

- **соціальна політика** — опікується соціальним захистом населення, підтримкою певних категорій виробників (фермерів, працюючих інвалідів та ін.);

- **зовнішньоекономічна політика** — регулювання торговельного і платіжного балансів, обмінного курсу національних грошей.

Як бачимо, в арсеналі сучасної держави є чимало ефективних методів впливу на економічні процеси. В залежності від способу впливу виділяють **два види методів**:

- 1) **адміністративно-правові** — методи, що базуються на застосуванні сили держави (юридичної регламентації, примусу, дозволу);

- 2) **економічні** — методи, що базуються не на силі, а на впливі держави на мотивацію господарюючих суб'єктів, на прийняття ними самостійних рішень (їхній економічний вибір).

В залежності від характеру дії усі методи поділяються на:

- а) **методи прямої дії** — методи, за допомогою яких держава безпосередньо втручається в економіку (нормативно-законодавча діяльність, прямі фінансові витрати уряду, державні контракти і замовлення, фінансові преференції, фіксовані ціни, ліцензування, державні стандарти тощо);

- б) **методи непрямої дії** — методи опосередкованого впливу держави на економіку (через стимули та санкції).

З-поміж усіх методів регулювання економіки державою перевага надається економічним (непрямим) методам. Це, звичайно, є запорукою ефективності втручання держави в економіку.

Безпосередня участь держави у виробництві так званих суспільних товарів і послуг формує державний сектор економіки. **Державний сектор економіки** — це комплекс господарських об'єктів, які повністю або частково належать центральним та місцевим органам влади і використовуються ними для виконання економічних, соціально-культурних і політичних функцій. Він включає майно органів державного управління (парламенту, уряду, адміністрації президента, місцевих адміністрацій, збройних сил, служб безпеки і охорони правопорядку), державні підприємства, банки, музеї, бібліотеки тощо.

Державні підприємства функціонують у трьох формах:

- **казенні, або бюджетні, підприємства** — підпорядковані міністерству, без поділу капіталу на частки (акції), фінансуються за рахунок державного бюджету (наприклад, монетний двір (банкнотна фабрика), підприємство по виготовленню ортопедичних засобів (протезів) для соціально захищених груп населення);
- **державні, або публічні, корпорації** — акціонерні (пайові) підприємства, у капіталі яких державі належить увесь чи тільки контрольний пакет акцій; працюють на умовах господарської самостійності, з керівником уряд укладає контракт (наприклад, підприємство, що займається видобутком золота, виробництвом зброї);
- **змішані корпорації** — акціонерні (пайові) товариства, у капіталі яких участь держави є незначною; працюють на комерційній основі. Фінансова участь держави у таких підприємствах зазвичай є явищем рідкісним і тимчасовим.

Частка державного сектора різна у різних країнах. Вона традиційно мала для США, Великобританії та Японії (там сьогодні вона не перевищує 3% від обсягу ВВП) і значна для країн Західної Європи (у Німеччині — 10%, Італії — 12%, Швеції — 14%, Австрії — 26%). Причому найбільшою є участь держави у сфері споживання (державна як покупець товарів), незначною вона є у сфері виробництва та майже відсутня у сфері обміну.

В останні десятиріччя в розвинених країнах світу задля подолання кризових явищ в економіці уряди вдалися до здійснення широкомасштабних програм приватизації та оздоровлення у такий спосіб державних фінансів. Та, попри істотне скорочення масштабів державного сектора, роль держави в економіці не лише не ослабла, а значно зміцнилася. Це дає науковцям привід говорити про модифікацію державного сектора економіки у нову (публічну) форму ефективної держави, яка реалізується через систему відносин «державна ↔ корпоративний сектор». Беручи участь в акціонерному чи пайовому капіталі тих чи інших корпорацій, держава по суті формує інститути державно-приватного партнерства та соціальної відповідальності бізнесу. Така тісна співпраця держави й бізнесу сприяє активному залученню великого корпоративного капіталу до реалізації загальнонаціональних і регіональних програм економічного розвитку.

В Україні, як і в решті пострадянських країн (за виключенням Білорусії), в результаті приватизаційної кампанії також суттєво скоротився державний сектор економіки. Так, у 2012 р. на частку державного сектора припадало 37% створюваного ВВП. Але, за офіційними оцінками уряду, управління держмайна у 62,5% суб'єктів господарювання є неефективним, у 20,7% — задовільним і лишень у 6,2% — ефективним. Такий стан справ з використанням державної власності є свідченням значного ослаблення економічної ролі української держави, що проявилось у недостатньому наповненні її бюджету, а відтак і скороченні видатків на інвестиційні та соціальні програми.

Дуже важливо розуміти ту істину, що світ, у якому ми живемо, дуже суперечливий, а тому нам постійно доводиться робити непростий вибір. Управляти державою і поготів непросто. Керманичам держави варто не тільки бути економічно грамотними, а й сміливими і мужніми людьми. Це тому, що цілі економічної політики часто конфліктують одна з одною і тому політики потрапляють у ситуацію, коли їм доводиться обирати найменше із двох лих. Наприклад, перед урядом завжди стоїть дилема: стимулювати ріст економіки і разом збільшення зайнятості чи стримувати інфляцію? Цю дилему, пригадаємо, добре ілюструє крива Філіпса (див. *підрозділ 15.4*). Коли інфляція стає лихом для країни, то боротьба з нею стає пріоритетним завданням держави, можливо, навіть ціною деякого спаду виробництва і збільшення безробіття. Коли ж інфляція в основному приборкано, то пріоритетом політики уряду стає ріст економіки.

У демократичних країнах пріоритетні напрямки економічної політики держави на працюються у вигляді суспільного консенсусу¹, який приводить до влади через загальні вибори ту політичну силу, котра, на думку більшості виборців, здатна реалізувати ці пріоритети. Необхідною передумовою реалізації ефективної економічної політики є наявність *сильної* державної влади (законодавчої, виконавчої, судової).

Економічна роль держави у різних країнах також різна. Це пояснюється історичними і національними особливостями кожної країни. Так, вагомим фактором активного втручання держави в економіку в країнах Західної Європи стала друга світова війна та її наслідки. У США та Канаді історично усталилася виразно ліберальна модель економіки, у якій за державою закріпилася, головним чином, регуляторна політика. Наприклад, США мають найпотужнішу мережу залізниць, яка створювалася приватним капіталом за активного сприяння держави, і тому залізничні компанії працюють у жорсткому конкурентному режимі. У західноєвропейських країнах основним власником залізниць, навпаки, виступає держава.

Як показує сучасна світова практика, система регулювання ринкової економіки інституційно представлена не лише органами державної влади (по горизонталі і вертикалі) та державними і комунальними господарськими організаціями. У відносини «держава ↔ ринок» тепер вклинилися інститути громадянського суспільства, тобто добровільні об'єднання громадян задля захисту своїх прав та інтересів. Це — саморегульовані об'єднання промисловців і підприємців, банкірів, професійні спілки, асоціації (спілки) споживачів, інститути соціального партнерства, аналітичні та інформаційні центри тощо. Тож сьогодні в розвинених країнах чи не кожна галузь економіки у тій чи іншій мірі регулюється різноманітними функціональними інституціями (консалтинговими, аудиторськими, аналітично-рейтинговими, фінансовими та ін.). Такі інституції, зауважимо собі, породжені потребами реального сектору економіки, адже останній виступає замовником їхніх послуг і ці витрати включаються у вартість продукції. І вони себе виправдовують, бо завдяки наявності широкої мережі інституційних функціональних систем як регуляторів економіка набула ознак більшої стійкості і динамічності. Таким чином держава тепер перетворилася у головний координуючий центр усього господарського життя країни, який забезпечує нормальну роботу саморегульованих економічних систем і сприяє удосконаленню їхньої структури.

В Україні система державного регулювання економіки перебуває ще у стані формування. Її з початку проголошення незалежності країни як держави довелося створювати майже з нуля. Проблема ускладнюється незавершеністю ринкових реформ, тотальною корупцією в державі, слабкістю інституцій громадянського суспільства.

16.4. ТЕОРІЯ СУСПІЛЬНОГО ВИБОРУ

Дослідження нагальних проблем державного регулювання економіки переконало учених у тому, що економічна теорія годиться для пояснень реальних процесів не лише в економіці, а й у політичній сфері. Тепер політика трактується як особлива різновидність ринку, де є свої товари, а відповідно і продавці та покупці. Так появилася на світ теорія суспільного вибору.

¹ **Консенсус** (від лат. *consensus* — згода) — загальна згода у спірному питанні, яка досягається в ході дискусії і зближення позицій учасників.

Теорія суспільного вибору — це економічний аналіз процесів прийняття політичних рішень.

Цей новий напрям економічних досліджень виник у середині ХХ ст. Його поява була зумовлена значним розширенням економічних функцій держави, зокрема збільшенням масштабів так званого державного сектора економіки та зростанням чисельності державного управлінського апарату.

Теорія суспільного вибору аналізує широке коло питань політичного життя країни, зокрема механізм прийняття рішень політиками (парламентом, урядом) стосовно виробництва суспільних благ, оподаткування, процедури ухвалення колективних рішень, лобізму тощо.

Ми маємо задатися питанням: якщо держава існує задля того, щоб забезпечувати своїх громадян суспільними (публічними) благами, то яким же чином вона визначає які саме блага потрібні її громадянам і, головне, скільки тих благ необхідно їм надати. Щоб відповісти на ці питання, ми повинні обличити свої ілюзії і стати реалістами щодо механізму прийняття політичних рішень.

Люди часто помиляються, коли думають, що держава як така завжди піклується про суспільні потреби. Насправді політики, які приходять до влади, як і всі живі люди, керуються насамперед власними егоїстичними (корисливими) міркуваннями.

Американські економісти *Дж. Б'юккенен*¹ і *Г. Таллок*² проаналізували процес прийняття політичних рішень, застосувавши інструментарій мікроекономічного аналізу — співставлення граничних витрат і граничних вигод. Інститути держави (органи влади) вони уявили як своєрідний ринок. Політики і виборці торгуються на цьому ринку так само, як і на звичайному ринку товарів і послуг. У ролі товарів на цьому ринку виступають голоси виборців та передвиборні обіцянки претендентів на державну владу. Наприклад, кандидат у народні депутати ладен обіцяти подолання безробіття і бідності, пристойні усім зарплати та пенсії, аби тільки виборці віддали йому на виборах свої голоси. Це обмін голосів та обіцянок. Якщо продавці звичайних товарів прагнуть одержати максимум прибутку, то політики воліють одержати максимум голосів.

Коли людина іде в крамницю, то вона, безумовно, поступає як раціональний суб'єкт: дорожить своїми грошима, ними вона голосує (купує) за потрібний їй товар, оцінивши попередньо його корисність для себе. А от коли люди як громадяни ідуть на вибори, щоб разом обрати найбільш достойних представляти державу і від їхнього імені приймати доленосні рішення, то чи можуть вони зробити раціональний колективний вибір, чи відбиватимуть результати загального голосування дійсні суспільні потреби? Іншими словами, питання у тому, чи досконала демократія, чи може вона гарантувати ефективність функціонування інституту держави.

Політичні вибори — це ще й механізм отримання інформації про те, яким саме суспільним благам виборці (суспільство) надають переваги. Голосуючи за своїх кандидатів і їхні обіцянки, виборці тим самим заявляють про величину суспільної потреби у тих чи інших благах.

Якою ж є процедура демократичних виборів, або, що те саме, прийняття колективних рішень?

У демократичних країнах діють такі **правила ухвалення колективних рішень** (чи то виборів депутатів, президента країни, голови уряду, мера міста, чи то ухвалення законопроектів, постанови комісії тощо):

¹ Б'юккенен Джеймс М. (нар. 1919) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1986 р.

² Таллок Гордон (нар. 1922) — американський економіст.

- **правило простої більшості голосів** — перемагає той варіант, який набрав 50% +1 голос;
- **правило відносної більшості голосів** — перемагає та альтернатива, яка набрала більше голосів, аніж будь-яка інша;
- **правило одностайності** — перемагає те рішення, за яке проголосували усі, хто брав участь у голосуванні.

Демократія має дві організаційні форми:

1) **пряма демократія** — політична система, за якої кожен громадянин безпосередньо голосує за те чи інше рішення (на референдумі, на виборах депутатів і президента тощо);

2) **представницька демократія** — політична система, за якої громадяни обирають представників до виборних органів влади, а ті, у свою чергу, голосують за ті чи інші рішення (обирають уряд, ухвалюють закони, програми уряду тощо).

Хоча представницька демократія є складною, а проте, вона є найбільш поширеною формою волевиявлення громадян, оскільки за великої кількості виборців пряма демократія стає занадто дорогою. Голосування ж проводиться у більшості випадків за правилом простої більшості.

Цінність теорії суспільного вибору полягає у тому, що вона дозволяє нам більше дізнатися про недосконалість демократичних процедур прийняття політичних рішень, у яких ми періодично беремо участь. Інший американський економіст *К. Ерроу*¹ в результаті свого дослідження прийшов до парадоксального висновку: попри демократичність правила голосування простою більшістю та раціональність мислення індивідів, прийняття раціонального (оптимального) колективного рішення неможливе! Колективний вибір завжди є задовільним, тобто виборці задовольняються тим, що їм пропонують. Цей результат дослідження Ерроу отримав назву «*теорема неможливості*».

Слабкість політичної демократії проявляється також у можливостях лобіювання тих чи інших рішень. **Лобізм** (від англ. *lobby* — кулуари) — це спосіб впливу певної групи виборців на представників влади з метою прийняття вигідного для них рішення. Лобісти² прагнуть використати державну владу для отримання економічної вигоди (ренти) за рахунок суспільства, тобто шляхом обмеження вільної конкуренції (створення нерівних умов для усіх). Зокрема, заінтересовані групи лобіюють введення певних, вигідних тільки їм, законів або затримання прийняття назрілих законів; видачу ліцензій, надання податкових пільг тощо.

Крім того, на політичному ринку поширене явище, що має назву **інформаційної асиметрії**. Пересічний виборець зазвичай не володіє усією інформацією стосовно кожного кандидата, що балотується, чи питання, яке винесене, наприклад, на референдум. Збір такої інформації потребує чималих затрат часу і коштів. Водночас кожен припускає, що від його голосу мало що залежить. Ось чому чимало виборців або взагалі не беруть участі у виборах, або голосують, керуючись здебільшого емоціями, піддавшись впливу агітаційних гасел і телевізійних роликів політичних партій.

Тут доречно згадати Й. Шумпетера, який з цього приводу висловився так: «Як тільки звичайний громадянин торкається політичних питань, він опускається на більш низький рівень розумової діяльності. Він аргументує і аналізує так, що це показалося б

¹ Ерроу Кеннет (нар. 1921) — американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1972 р.

² Дії лобістських груп добре описав американський економіст М. Олсон у книзі «Логика колективних дійствий. Общественные блага и теория групп» / Пер. с англ. / М. Олсон. — М.: Фонд Экономической Инициативы, 1995. — 165 с.

йому самому інфантильним стосовно сфери власних інтересів. Він знову стає дикуном: його мислення стає асоціативним та афективним»¹.

Відома також практика роботи депутатського корпусу, коли депутату доводиться неформально домовлятися зі своїми колегами, аби ті підтримали його законопроект, обіцяний своїм виборцям. В обмін на це депутат погоджується підтримати законопроекти інших депутатів.

Теорія суспільного вибору пояснює нам і мотиви поведінки державної бюрократії² (апарату чиновників). Не лише для політиків, а й для чиновників пріоритетними є особисті (кланові, партійні) інтереси. Бюрократія заінтересована у збільшенні своїх розмірів, влади і впливу. І це стає однією з причин розростання масштабів державного сектора економіки. Бюрократія майже завжди чинить опір здоровим намірам раціоналізувати або скоротити управління. А ще напередодні політичних виборів урядовці можуть спрямувати економічну політику у таке русло, яке полегшить їм перемогу на виборах.

Як бачимо, політика й справді перетворилася на ринок, хоча зовні вона виглядає як благопристойна сфера, що перебуває поза всяким ринком.

Звичайно, висновки теоретиків суспільного вибору не означають, що треба відмовитися від цінностей демократії. Адже ліпшої альтернативи їм немає. Ці висновки лишень показують слабкість демократичних процедур, а тому кожні вибори мають слугувати уроком для громадян. Громадянське суспільство має крок за кроком добиватися удосконалення демократії, створення правової держави, у якій би посади і рішення не були предметом примітивного торгу.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

«Провали» ринку. Зовнішні ефекти (екстерналії) ринку. Інформаційна асиметрія на ринку. Суспільні (публічні) блага. «Провали» держави. Державне регулювання економіки. Економічні функції держави. Методи державного регулювання економіки. Державний сектор економіки. Теорія суспільного вибору. Лобізм.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Чому в економічній моделі класиків державі відводилася роль «нічного сторожа»?
2. Які події передували появі кейнсіанства?
3. Розкрийте суть кейнсіанського перевороту в економічній теорії?
4. У чому полягають розбіжності поглядів кейнсіанців і монетаристів стосовно ролі держави?

¹ Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм і демократія. — М., 1995. — С. 347.

² **Бюрократія** (від франц. *bureau* — канцелярія + грецьк. *kratos* — влада) — універсальна форма соціальних організацій; вузький привілейований чиновницько-адміністративний прошарок, який проявляє тенденцію до свавілля, тяганини, формального ставлення до виконання службових обов'язків.

5. Яких помилок припустилося керівництво України при переході до ринкової економіки?
6. Спробуйте виокремити «пороки» ринку та його обмеженості. Дайте пояснення.
7. Чим визначаються межі державного втручання в ринкову економіку?
8. Які принципи, закладені в систему державного регулювання економіки?
9. Розкрийте зміст економічних функцій сучасної держави.
10. Назвіть та поясніть основні форми державного регулювання економіки.
11. Чому економічні методи регулювання економіки ефективніші за адміністративні?
12. Що означає поняття «сильна держава»?
13. Що включає в себе система регулювання сучасної економіки? Дайте пояснення.
14. Яке значення має теорія суспільного вибору?

ФІНАНСОВА СИСТЕМА, ПОДАТКИ ТА ДЕРЖАВНИЙ БОРГ

На цьому світі невідворотні лише смерть і податки.

Б. Франклін¹

*Якщо не потребує стільки мудрості та розуму,
як визначення тієї частини, яку у підданих
відбирають, і тієї, яку залишають їм.*

Ш. Монтеск'є²

17.1. СУТЬ ТА ФУНКЦІЇ ФІНАНСІВ. ФІНАНСОВА СИСТЕМА КРАЇНИ

Одним із найпопулярніших економічних термінів є фінанси. Це пов'язано із тим, що фінанси відіграють винятково важливу роль в сучасній економіці. Вони слугують для усіх економічних суб'єктів (домогосподарств, фірм і держави) необхідним ресурсом, а для держави ще й індикатором та інструментом регулювання національної економіки.

Фінанси (від лат. *financia* — дохід, гроші) нерозривно пов'язані з грошима та різного виду цінними паперами (акціями, облігаціями, векселями тощо), а тому гроші й ліквідні цінні папери у грошовому виразі узагальнено називають **фінансовими засобами (ресурсами)**. Однак суть фінансів як економічної категорії не в самих по собі грошах та їхніх сурогатах (замінниках). Фінанси — це відображення у грошовій (вартісній) формі реального економічного процесу і життя всього суспільства. Однак це не пасивне вираження, не проста фіксація результатів економічної діяльності. Фінанси відображають відносно самостійний рух грошових доходів як суспільно організованого і регульованого процесу, підпорядкованого досягненню різних цілей (виробничих, інвестиційних, конкурентних, соціальних, політичних тощо). Ці грошові потоки, або потоки фінансових ресурсів, встановлюють зв'язки і відносини в економічній системі суспільства, роблять цю систему життєздатною.

За своєю головною сутністю **фінанси** — це система усталених в суспільстві економічних відносин між державою як системою органів влади, домогосподарствами, фірмами та громадськими об'єднаннями, а також відносин країни з іншими державами і міжнародними економічними організаціями, з приводу формування та використання грошових фондів на основі розподілу та перерозподілу національного продукту та доходу.

Тож, гроші та їхні сурогати стають фінансами лише за умови, що їх ті чи інші економічні суб'єкти акумулюють (накопичують), розподіляють та використовують з певною метою і за встановленими правилами (принципами). З цього уточнення стає зрозумілим, що виникнення та існування фінансів зумовлене потребами суб'єктів економіки і суспільства в ресурсах, необхідних для їхньої життєдіяльності.

¹ Франклін Бенджамін (1706-1790) — американський політичний діяч, учений.

² Монтеск'є Шарль Луї (1869-1755) — французький філософ, громадський діяч.

Суть фінансів проявляється у їхніх функціях.

Основні функції фінансів:

- **акумулююча** — нагромадження коштів для забезпечення потреб безпосередніх учасників економіки та суспільства в цілому;
- **розподільча** — розподіл і перерозподіл національного продукту та доходу між усіма суб'єктами економічного і суспільного життя;
- **контрольна** — контроль за економічним процесом, тобто за виробництвом, розподілом, обміном і використанням національного продукту; за розподілом, своєчасністю надходження та ефективністю використання фінансових ресурсів тощо.

Фінансові відносини мають складну структуру, яка віддзеркалює увесь суспільний устрій, його організаційно-функціональні зв'язки по вертикалі і горизонталі. Це очевидно, адже жоден суспільний інститут (сім'я, підприємство, держава, політична партія, церква чи інше громадське об'єднання) без фінансового забезпечення існувати не може. Крім того, фінансові відносини мають специфіку, яка задається тією конкретною сферою, у якій вони функціонують.

Уся сукупність фінансових відносин різних рівнів та інститутів, котрі забезпечують її функціонування, утворює **фінансову систему**. Загальний вигляд фінансової системи за сферами її дії показує наступна схема (рис. 17.1).

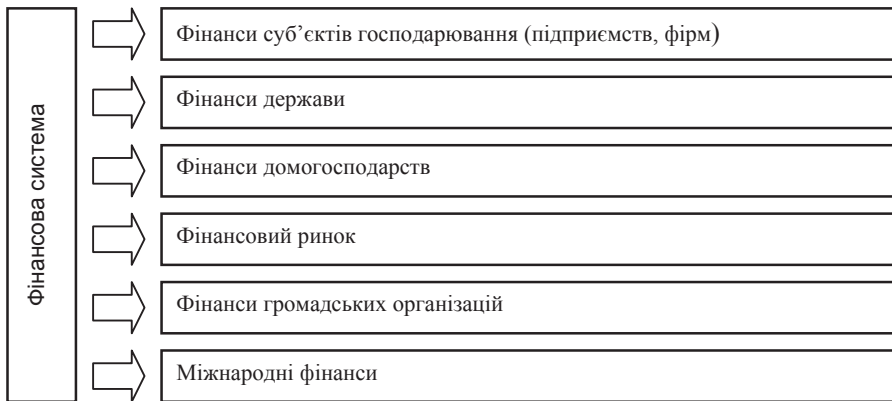


Рис. 17.1. Фінансова система

Фінанси суб'єктів господарювання формуються в процесі виробництва і реалізації продукції та послуг, участі в капіталі інших компаній тощо. Отримуваний ними валовий дохід (виручка) розподіляється таким чином, щоб забезпечити фінансове покриття власних потреб в основних і оборотних засобах, а також виконання фінансових зобов'язань перед державою та можливості участі у тих чи інших суспільних добродійних акціях.

Державні фінанси формуються кількома шляхами: 1) в результаті перерозподілу національного доходу (доходів суб'єктів господарювання і домогосподарств) через систему оподаткування; 2) за рахунок підприємств державного сектора економіки (їхніх доходів, коштів від оренди та приватизації); 3) за рахунок позик від міжнародних фінансових організацій (Міжнародного валютного фонду, Світового банку та ін.). Завдяки своїм фінансам держава в особі її центральних і місцевих органів влади формує бю-

джет та інші фонди цільового призначення (резервний, страховий) і виконує покладені на неї суспільством функції: забезпечує безпеку країни і громадян, розвиток соціально-культурної сфери і фундаментальної науки, регулювання національної економіки. Провідною ланкою державних фінансів є державний бюджет і від того, яка його величина, структура і чи ритмічно він наповнюється, залежать економічні можливості та стійкість держави як політичного інституту.

Фінанси домогосподарств формуються за рахунок: 1) безпосередньої економічної діяльності (підприємницької і трудової); 2) доходів від власності; 3) соціальних трансфертів. Сімейні фінанси використовуються для забезпечення власних потреб, виконання фінансових зобов'язань перед державою та інших потреб.

Фінансовий ринок забезпечує усіх економічних суб'єктів фінансовими ресурсами на ринкових умовах. Мобілізуючи заощадження домогосподарств і тимчасово вільні кошти підприємств, держави та громадських організацій, фінансовий ринок перетворює їх в інвестиційний ресурс (капітал), прискорюючи тим самим розвиток економіки і суспільства. Причому цей ринок є дуже гнучким, адже він формується під реальні потреби. Його гнучкість в цілому забезпечують такі ланки: 1) ринок позичкових грошей (кредитний ринок); 2) ринок цінних паперів; 3) валютний ринок (ринок обмінних валют); 4) страховий ринок. Кожна ланка представлена сукупністю відповідних фінансових інститутів (комерційних банків, бірж, інвестиційних фондів, страхових компаній тощо).

Фінанси громадських організацій, як правило, формуються за рахунок добровільних внесків громадян, тобто перерозподілу національного доходу, і використовуються для їхніх потреб та різних добродійних акцій.

Міжнародні фінанси також є окремою сферою фінансової системи країни. Суб'єкти господарювання і держава у разі необхідності та за наявності можливостей користуються зовнішніми фінансовими позиками та здійснюють фінансові розрахунки (платежі).

Фінансова система країни є об'єктом **фінансового**, або **фіскального** (від лат. *fiscus* — кошик, державна казна¹) **регулювання** з боку держави. Таке регулювання передбачає певні цілі та набір інструментів. Це означає, що фінансове регулювання підпорядковується певній фінансовій політиці, яку реалізує правляча політична сила. Головною метою фінансової (фіскальної) політики уряду є забезпечення держави як такої достатніми фінансовими ресурсами для виконання покладених на неї функцій, включаючи й утримування її самої.

Фінансова, або **фіскальна**, **політика держави** — це сукупність інструментів, які використовує уряд для мобілізації фінансових ресурсів, їх розподілу та використання з метою виконання довірених йому суспільством функцій.

Основними інструментами державної фіскальної політики, а значить, і регулювання економіки, слугують податки та бюджетні видатки.

Що більш розвинена ринкова економіка, або що більш складні і багатоманітні економічні зв'язки, то складнішою є фінансова система і більшими фінансовими ресурсами володіє суспільство. У такому разі держава стає фінансово потужною, спроможною здійснювати ефективну соціально-економічну політику. З цього можна зробити і той висновок, що існує тісний взаємозв'язок фінансової системи з економічною роллю держави, її здатністю забезпечувати розвиток ефективної і конкурентоспроможної економіки.

¹ У Древньому Римі «фіск» означав імператорську казну, пізніше так стали називати державну казну.

17.2. ПОДАТКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Одним із найбільш потужних інструментів державного регулювання економіки і водночас чи не найбільш суперечливим щодо ефективності його дії є податки.

Податки — це обов'язкові і першочергові платежі економічних суб'єктів у бюджет держави та місцевих органів самоврядування, здійснювані для фінансування суспільних витрат у визначеному законодавством порядку.

Податки є основним джерелом інвестицій для виробництва суспільних благ (утримання сфери освіти, науки, охорони здоров'я, культури, оборони, захисту правопорядку, управління тощо). Що більше функцій виконує держава, то більше коштів вона потребує. Простіше кажучи, податки — це плата за необхідні всім і кожному суспільні блага, або плата за цивілізоване життя.

Сплата податків — це фінансовий обов'язок кожного, кого законодавство визначає як платника. Без податків ні суспільство, ні держава існувати не можуть. У цьому смислі податкові платежі є не тільки обов'язковими, але й примусовими (невідворотними для несумлінних платників).

Оподаткування характеризується зазвичай поняттями «податкова ставка», «податкова база», «податкові пільги».

Податкова ставка, або норма — це встановлений національним законодавством розмір податку на одиницю об'єкта оподаткування.

Податкова база — це загальна сума доходів, витрат і вартості майна, з якої беруться податки.

Податкові пільги, або преференції — це переваги у вигляді зменшення податкової ставки чи тимчасового звільнення від сплати податку, що створюють особливо сприятливі умови для ведення малого бізнесу, певних видів економічної діяльності, розвитку окремих економічних територій (зон) тощо.

Кожна держава практикує десятки різних податкових пільг. Серед пільг, що заохочують інвестиційну діяльність, виділимо тільки два їх види:

– **прискорена амортизація основного капіталу** — амортизація нараховується у розмірах, що перевищують реальне зношування продуктивного капіталу. Прискорена амортизація є різновидом податкової субсидії для підприємців. Вона зменшує оподатковуваний прибуток, прискорює оборот основного капіталу та технологічне оновлення виробництва;

– **інвестиційний податковий кредит** — звільнення від оподаткування тієї частини підприємницького прибутку, що спрямовується на інвестування в основний капітал. Ця податкова знижка означає, що держава бере на себе часткову участь у фінансуванні приватних інвестицій. На її величину зменшується вартість придбаного нового обладнання, а отже, і підприємницькі витрати.

Суб'єктами оподаткування є громадяни (фізичні особи) та юридичні особи. Що більше економічно розвинена країна, то більшу частку у скарбниці держави займають податки з фізичних осіб (а не юридичних), і навпаки. Це пояснюється тим, що в розвинених країнах: 1) існує широка податкова база у вигляді розвиненого дрібного і середнього підприємництва; 2) номінальні доходи найманих працівників визначаються високою, ринковою вартістю їхньої праці; 3) сплачувати податки вигідніше, аніж приховувати (вигода від несплати податків не компенсує ризику у вигляді жорстких і невідворотних санкцій (штрафів і позбавлення волі).

У далеку давнину держава обходилася одним податком. Найдавніший вид податку носив назву «десятина» (десяту частину урожаю селянин віддавав за право користуватися

землею). Цікаво, що цей податок проіснував майже до кінця XIX ст. В сучасних умовах використовується вже система податків, яка складається з цілого ряду податків. Причому, у кожній країні податкова система має певні особливості, що відбивають її історію, досягнутий рівень економічного і соціально-культурного розвитку суспільства.

Податкова система, або оподаткування — це офіційно (законодавчо) оформлена сукупність (види) податків у національній економіці, включаючи правила їх нарахування та механізми сплати і контролю.

Державним інститутом, що опікується контролем за дотриманням податкового законодавства та наданням консультативної допомоги платникам, виступає *податкова адміністрація*.

Як зазначалося вище, існування податків в усіх країнах та ще й з давніх-давен є ознакою наявності так званого *суспільного договору*, згідно з яким суспільство погоджується платити податки в обмін на суспільні (громадські) блага від держави. Утім, це не означає, що той, хто особисто сплатив податок, отримує від держави рівно стільки ж суспільних благ. Інакше бідним і безробітним людям довелось б сплачувати найбільші податки. І як в такому разі оцінити розмір вигоди, яку ми отримуємо від існування збройних сил, служби безпеки, охорони правопорядку, розвитку науки тощо?

Поширена думка, що багаті мають платити більші податки. Це й справді так. Адже люди, чий доходи зростають, проявляють інтерес до предметів розкоші, не обмежуючи себе при цьому у предметах першої необхідності. Тому запровадження більшої ставки податку на доходи уріже попит багатших людей на розкіш. Для бідних людей більші податкові ставки призвели б до злиднів, урізання можливостей купувати їжу і необхідні побутові речі. Це означає, що кошти, які вилучаються через податки у бідних, будуть значно більшою жертвою, аніж ті, що стягуються з багатих. Але ж і багаті не погодяться просто так сплачувати більші податки. Є межа, за якою податки душать стимули легально заробляти більші доходи. Цим і пояснюється факт існування не одного, а різних податків.

Таким чином, основними властивостями (ознаками) податків є такі: обов'язковість, безеквівалентність, всезагальність, вилучення у визначеному законодавством порядку (скільки, коли та як).

Основні види податків:

1. За об'єктами, або базою, оподаткування (*що оподатковується?*):

- **податок на доходи** (заробітну плату, прибуток, проценти, ренту, дивіденди, гонорари тощо);
- **податок на майно** (нерухомість, автомобілі тощо);
- **податок на споживання, або витрати покупців** (спиртних напоїв, тютюнових виробів, пального тощо).

Зауважимо: податки на доходи та майно є також зручним інструментом контролю за тим, чи відповідають витрати платника податків його офіційно задекларованим (заявленим) доходам. Особливо це стосується державних службовців. Активним помічником держави у цьому контролі виступає громадянське суспільство.

2. За формою вилучення (*хто і яким чином сплачує?*):

- **прямі податки** — сплачуються безпосередньо тими, хто має доходи та є власником майна (податок з доходів фізичних осіб¹, податок з прибутку корпорацій, податок на нерухомість, на спадщину, збір з власників автомобілів тощо);

¹ У світовій практиці більш поширеною назвою податку з доходів фізичних осіб є прибутковий податок з громадян.

• **непрямі податки** — сплачуються покупцями (споживачами) товарів і послуг у вигляді надбавки до ринкової ціни. Основні види непрямих податків: 1) *податок на додану вартість*¹ (ПДВ); 2) *акцизний збір*, або *акциз* (від франц. *accise* — обрізати) — податок на товари масового попиту; 3) *митний збір*, або *мито* — податок на товари, що імпортуються, експортуються і транзитом перевозяться в іншу країну.

Роль прямих і непрямих податків суперечлива. Позитивна риса прямих податків у тому, що вони є дієвим інструментом перерозподілу доходів на користь бідних людей. Їх негативна риса — хто краще працює і більше заробляє, той і більше сплачує податків. Тому за певних умов прямі податки можуть пригнічувати економічну активність або спонукати до приховування доходів від оподаткування.

Суперечливість непрямих податків ще більш очевидна. З одного боку, такі податки справді можуть стримувати людей від споживання, наприклад, шкідливих для їхнього здоров'я товарів (алкогольних і тютюнових виробів). З іншого ж боку, вони збільшують ціни споживчих товарів, а отже, і вартість життя, чим можуть спонукати споживачів до акцій щодо підвищення зарплат і пенсій, тобто можуть прискорювати інфляційні процеси. До того ж, непрямі податки є соціально несправедливими, адже вони віднімають більшу частку доходу у менш забезпечених людей і сімей. Наприклад, при придбанні товару, у ціні якого непрямі податки становлять 50 грн., ці податки можуть відняти у багатія (бізнесмена, депутата) менше 1% чи навіть 0,1% його доходу, тоді як у людини із зарплатою у 500 грн. — аж 10% доходу. Справедливим є той податок, що вимагає однакової жертви від громадян.

Що більш економічно розвинена країна, то більшу частку у скарбниці держави займають прямі податки. У країнах зі слабкою економікою, навпаки, основними донорами держави є споживачі (покупці). Але, що характерно, і державна казна при цьому бідна.

3. За характером податкових ставок:

• **пропорційні** (від лат. *proportio* — співрозмірний) **податки** — з незмінною ставкою податку (наприклад, ПДВ, акцизи);

• **прогресивні** (від лат. *progressus* — рух уперед) **податки** — зі ставкою, яка збільшується в міру збільшення оподаткованого доходу або вартості майна (Приміром, у Швеції, де податки є найвищими, прогресивна шкала піднімає ставку податку до 56%. В Україні, усупереч економічній логіці і соціальній справедливості, до прийняття Податкового кодексу діяла єдина ставка податку на доходи фізичних осіб — 15%. Але і кодекс, що набув сили з 2011 р., мало що змінив, додавши лише ставку в 17%);

• **регресивні** (від лат. *regressus* — рух назад) **податки** — зі ставкою, яка знижується зі збільшенням оподаткованого доходу. Таке оподаткування звичай пов'язане з непрямими податками і застосовується з метою виведення економіки з «тіні».

4. За рівнем бюджету, до якого сплачуються податки:

• **загальнодержавні податки** (ПДВ, податок на прибуток підприємств, акцизи тощо);

• **місцеві податки** (прибутковий податок з громадян, земельний податок, податок на майно, збір за реєстрацію суб'єктів господарювання тощо).

5. За характером використання (призначенням):

• **загальні податки** (використовуються для фінансування різних бюджетних видатків, без закріплення за певним видом видатків);

¹ У ряді країн, зокрема у США та Японії, замість податку на додану вартість, практикується **податок з продаж** (сплачується у момент придбання товару споживачем).

• **цільові податки** (мають цільове призначення, наприклад, збір за паркування автомобілів, за користування дорогами, з власників собак).

Сам факт використання сучасною державою різних видів податків є ознакою того, податкова система слугує їй гнучким інструментом регулювання економіки. Своєю гнучкістю податкова система підпорядковується виконанню певних функцій (рис. 17.1).



Рис. 17.1. Основні функції податкової системи

Розкриємо зміст основних функцій оподаткування:

- **фіскальна** — податки є головним джерелом наповнення державної скарбниці;
- **розподільча** — оподаткування є водночас механізмом перерозподілу доходів, або коригування нерівномірного первинного розподілу доходів у суспільстві;
- **регулююча, або стимулююча** — податки є інструментом активного впливу держави на поведінку економічних суб'єктів. Використання диференційованих податкових ставок та податкових пільг дає змогу державі стимулювати інвестиції, розвиток певних галузей, сфер і відсталих регіонів, впровадження енергоощадних технологій, заохочувати людей до підприємницької діяльності. Змінюючи податкові ставки, держава може також впливати на розміри наших заощаджень, рівень споживання тощо.

Функції податків тісно взаємопов'язані. Збільшення податкових надходжень дає державі матеріальну можливість здійснювати соціально-економічну політику, тобто перерозподіляти доходи на користь тих верств населення, сфер економіки та регіонів, які потребують фінансової допомоги, а також через держзакупівлі та цільові капіталовкладення впливати на сукупний попит і виробництво. В той же час прискорений ріст економіки і доходів її суб'єктів, досягнутий завдяки регуляторній політиці уряду, веде до збільшення податкових надходжень.

Разом з тим, названі функції податків можуть вступати і в суперечність одна з одною. Так, наприклад, зниження ставки податку на доходи фізичних осіб, яке має стимулювати ділову активність людей, може призвести, принаймні в короткостроковій перспективі, до зменшення доходів у казні. І навпаки, надмірне підвищення ставки цього податку для найбільш заможних людей може підірвати стимули для їх підприємницької діяльності. Звідси випливає той висновок, наскільки важливо забезпечити системну дію податкової системи, або не допустити її перекосу в бік лише фіскальної функції.

Згідно з кейнсіанською теорією, держава має використовувати податки як головний засіб антициклічного регулювання економіки. Це означає, що під час економічної рецесії і депресії податкове навантаження на економіку необхідно послаблювати, аби стимулювати інвестиційний і споживчий попит, а під час буму — навпаки, посилювати його для «охолодження» економіки, яка «перегрівается» (зростають ціни, оскільки виробництво не поспіває насичувати збільшуваний попит). При цьому вплив на економіку змін ставок податків підсилюються мультиплікативним ефектом, тобто зниження податків призводить до істотного збільшення обсягу ВВП і навпаки.

Ефективною вважається та податкова система, яка забезпечує одночасне виконання усіх її функцій. Формування ефективної податкової системи є проблемою для кожної країни з ринковою економікою.

Податкове регулювання економіки здійснюється через конкретні види податків, висоту податкових ставок та податкові пільги. Тож, саме тут і виникають найбільші проблеми.

Головні проблеми, що постають при формуванні ефективної податкової системи:

- 1) визначити доцільну кількість податків за усіма їх видами;
- 2) знайти оптимальну величину податкових ставок;
- 3) визначитися щодо складу та умов надання податкових пільг.

Кількість і величина податків встановлюється не довільно, аби лише наповнити коштами державну скарбницю. Існують об'єктивні **межі оподаткування**, перевищення яких призводить до деформації структури економіки. Коли податки перетворюються в антистимул економічної діяльності, то бізнес ховається у «тінь» (ухиляється від сплати податків), капітал (бізнес) виводиться з країни або просто припиняється виробнича діяльність. Іншими словами, надмірні податки стають, так би мовити, пресом, скорочують податкову базу (звужують коло платників податків, зменшують задекларовані ними доходи, вартість майна). Держава, поступаючи таким чином, «вбиває курку, яка несе золоті яйця» і сама себе заганяє у глухий кут (безгрошів'я).

Нелінійну залежність між рівнем оподаткування та сумарним збором податків до державної скарбниці добре ілюструє **крива Лафера**¹ (рис. 17.2).

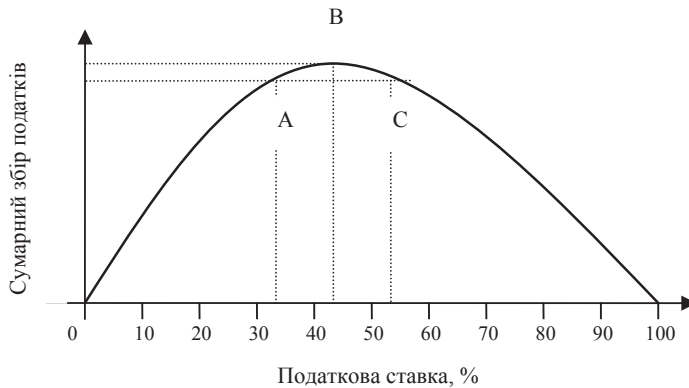


Рис. 17.2. Крива Лафера

Графік показує, що з підвищенням загальної податкової ставки надходження до державної скарбниці спочатку зростають і досягають свого максимуму у точці В (яка відповідає ставці приблизно 43%), потім же вони знижуються і можуть зникнути взагалі. Причому, у точках А і С, за різних податкових ставок (приблизно 33% і 53%), податкові надходження сумарно зрівнюються. Певна річ, з-поміж цих двох ставок податкове законодавство доцільно орієнтувати на понижену ставку податків (33%), оскільки за такого рівня податків економічні суб'єкти не приховуватимуть свої доходи від оподаткування, а навпаки, прагнути їх приростити (тобто база оподаткування тут буде значно ширша). Але, як показує графік, варто шукати оптимальний рівень податкової

¹ Лафер Артур (нар. 1940) — американський економіст, рекомендації якого лягли в основу податкової реформи у США за президента Р. Рейгана (1980-і роки).

ставки, за якого досягається висока економічна активність і найбільший збір податків до державної скарбниці.

Оптимальна ставка (рівень, норма) оподаткування — це ставка податку, яка забезпечує баланс (рівновагу) економічних інтересів платників податків та держави як виразника загальносуспільних потреб.

Зауважимо: економічна наука не займається визначенням оптимального рівня оподаткування. І не тільки тому, що обчислити його математично точно дуже складно. Основний аргумент той, що, навіть якби економісти-теоретики і запропонували уряду свої розрахунки рівня оподаткування, вони були б відкинуті як непотрібні. Якими бути податкам в країні — великими чи малими, вирішують не науковці, а політики, які дали обіцянки своїм виборцям і готуються до наступних виборів, аби врахувати вимоги та очікування виборців. Через це податки і видатки держави — об'єкти найчастіших політичних маніпуляцій.

Економічна теорія учить людей тому, що варто робити, аби менше припускатися помилок. Вона, зокрема, обґрунтовує принципи, яким має відповідати ефективна система оподаткування.

Принципи ефективного оподаткування:

1) *обов'язковість* для усіх економічних суб'єктів (ухилення від сплати податків підриває не лише фінансову міць держави, тобто обмежує її можливості щодо виробництва суспільних благ, але й деформує основу ринкової економіки — економічну конкуренцію);

2) *оптимальне поєднання економічної ефективності* (не підриває стимулів до економічної активності) *та соціальної справедливості* у розподілі кінцевих доходів;

3) *простота і зручність* (процедура нарахування і сплати податків має бути доступною і зрозумілою кожному платникові, аби йому не доводилося звертатися за допомогою тих, хто має спеціальну освіту);

4) *визначеність* (усяка невизначеність і суперечливість трактувань податкових норм провокує свавілля та корупцію. «З досвіду усіх народів, — застерігав А. Сміт, — ніщо не спричиняє такого великого зла, як найменша невизначеність у податку»¹);

5) *гнучкість* (здатність реагувати на зміну економічних умов, у деяких випадках навіть автоматично, наприклад, через прогресивну шкалу податкових ставок);

6) *стабільність* протягом достатньо тривалого періоду (хоча б до 5 років, аби: а) підприємці мали змогу прогнозувати свої доходи та їх розподіл на перспективу; б) уряд міг ліпше прогнозувати і планувати доходи та видатки державного бюджету, тим паче на середньострокову перспективу, тобто більше одного року);

7) *уникнення подвійного оподаткування* одних і тих же об'єктів;

8) податкова система має бути *відносно недорогою* (адміністрування² податків не повинно лягати непосильним тягарем на суспільство, включаючи не лише витрати на утримання податкових органів, але й альтернативну вартість часу платників податків при заповненні податкових декларацій тощо).

А ще бажано, щоб податки, особливо нові, мали адресний характер, аби платники знали, куди підуть вилучені у них кошти. Тільки така податкова система може звести до мінімуму можливості для ухилення від сплати податків.

¹ Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — Санкт-Петербург, 1866. —Т.3. — С. 185-190 (Пер. наш).

² **Адміністрування** (від лат. *administrare* — управляти) — управляти через бюрократичний (чиновницький) апарат, за допомогою наказів, команд.

Однак, як показує практика, держава далеко не завжди піклується про популярність своєї політики і веде чесний діалог із суспільством, особливо коли економіка є неефективною через запізнювання із проведенням реформ. У такій ситуації втрачається довіра до держави і податків зокрема. Суспільство вдається до акцій протесту. Як відомо, важкість податкового тягара стала однією із причин краху французької монархії у XVIII ст., а спроба ввести подушний податок призвела до відставки британського уряду М. Тетчер.

Податковий тягар — це ступінь економічних обмежень, створюваних вилученням податків. Податковий тягар оцінюється сумою усіх податків і зборів (включаючи відрахування соціального призначення), взятою у процентному відношенні до ВВП або національного доходу.

На практиці податкова система формується і удосконалюється методом проб і помилок. При цьому враховують історичний досвід, поточний стан економіки, потреби та очікування населення, а також політичну кон'юнктуру. Політики, міняючись ролями, обіцяють або зниження податкового тиску, або підвищення податків, щоправда, вибірково.

Вивчення багатого світового досвіду показує, що вершина кривої Лафера може зміщуватися вправо-вліво, тобто оптимальний рівень оподаткування може збільшуватися або зменшуватися залежно від обставин. Так, під час війни завдяки загальному патріотичному піднесенню народу підвищення податків переноситься менш болісно, ніж у мирний час. Тому у повоєнний період використання тієї ж жорсткої податкової системи призводить до втрати її ефективності, або податкової кризи. Ідея Лафера полягає у тому, що нині більшість країн уже переступили точку, яка позначає оптимум оподаткування.

Запозичення, або механічне перенесення системи оподаткування з інших країн, навіть найбільш економічно і демократично розвинених, проблеми не вирішує. Адже у кожній країні існує своя, національно особлива система податків, яка сформувалася як результат певного суспільного консенсусу і діалогу держави із громадянами. Навряд чи, шведи погодилися б перейняти британську податкову систему, так само як і британці поміняти свою систему податків на шведську. Попри те, що у скандинавських країнах податки є чи не найвищі у світі, як показали результати нещодавніх опитувань там громадської думки, більшість населення підтримує чинні податкові системи. Високі податки там сприймають як джерело фінансування широких соціальних програм, виробництва якісних суспільних благ, зокрема, безплатної системи охорони здоров'я, завдячуючи якій відтік емігрантів із цих країн є одним із найнижчих у світі.

Податкова система скрізь потребує удосконалень. Але, зауважимо, ефективність змін у системі податків проявляється із деяким запізненням, тому що віддача від інвестицій розтягується у часі. Тому на початковому етапі податкової реформи зниження податкових ставок, цілком ймовірно, призведе до зменшення податкових надходжень до скарбниці, зате у довшій перспективі ця тенденція зміниться на протилежну.

Щодо податкових пільг, які уряд надає тим чи іншим платникам податків, то вони теж мають дуже суперечливий характер. Адже податкові послаблення для одних категорій платників означають не що інше, як просте перекладення їхніх фінансових зобов'язань по формуванню державного бюджету на інших платників. У цьому зв'язку постає питання: чи виправданою є така жертва? Чи не є вона замаскованою формою підживлення неефективних господарств або утриманських настроїв пільговиків за суспільний кошт? А, крім того, збільшення унаслідок введення пільг податкового навантаження для решти платників призводить до обмеження їхнього споживання і попиту.

Таким чином, податки як головний економічний важіль державного регулювання економіки потребують дуже тонкої настройки і, згадуючи А. Сміта, великого терпіння державних діячів і суспільства в цілому.

В Україні запізниле прийняття Податкового кодексу обіцяло оптимізувати податкову систему й поліпшити податкову дисципліну. Та, усупереч суспільним очікуванням, головні проблеми оподаткування залишилися невирішеними. *Важкість податкового тягаря в Україні* пояснюється такими основними причинами: 1) складністю й заплутаністю податкової системи; 2) неправильним розподілом податкового тягаря між особистими доходами та доходами підприємств, між багатими та основною частиною населення; 3) великою часткою тіньової економіки (недоплата нею податків вимушено перекладається урядом на легальну економіку); 4) корумпованістю влади.

Інструментом контролю за сплатою громадянами податків і протидії тіньовій економіці у багатьох країнах світу слугує особисте декларування доходів. Щороку громадянин заповнює декларацію про особистий сукупний річний дохід, вказуючи при цьому і належну до сплати суму податку. Загальнообов'язкове декларування доходів виконує водночас і роль важливого психологічного чинника. Адже, заповнюючи декларацію, людина знає не тільки, який дохід загалом вона одержує за рік, а й яку (чималу за рік!) суму податку вона сплатує державі. Отож, мимоволі у неї виникає питання — на які такі цілі і чи раціонально використовує держава (включно і місцеві органи влади) сплачені податки. За такого порядку речей люди стають небайдужими до випадків казнокрадства і марнотратства з боку органів влади. Ця обставина консолідує їх, прискорює формування так званого громадянського суспільства як необхідної умови для забезпечення ефективної діяльності системи органів державної влади.

17.3. ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ ТА ЙОГО ДЕФІЦИТ. ДЕРЖАВНИЙ БОРГ

Важливим інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві слугує такий засіб фіскальної політики як державний бюджет.

Державний бюджет (від франц. *budget* — сумка) — це головний фінансовий план (програма) діяльності уряду, у якому розписані грошові доходи та видатки держави за певний період, зазвичай за рік.

Державний бюджет є найбільшим грошовим фондом країни, за рахунок якого забезпечується існування держави як такої та виконання покладених на неї функцій. Водночас бюджет держави, як і податки, слугує важливим інструментом регулювання національної економіки. Свідченням тому є той факт, що в розвинених країнах через державний бюджет перерозподіляється від третини до половини ВВП.

Державний бюджет має свою ієрархію, яка залежить від особливостей державного устрою та адміністративно-територіального поділу країни. В узагальненому вигляді бюджет держави поділяється на два рівні: 1) **загальнодержавний** (у країнах з федеративним устроєм — **федеральний**) бюджет; 2) **місцеві** бюджети (в Україні: обласні, міські, районні, сільські та селищні).

Зауважимо: окрім державного бюджету можуть створюватися окремі позабюджетні державні цільові фонди (в Україні, наприклад, функціонують державний пенсійний фонд, державний фонд майнового й особистого страхування, державний фонд зайнятості).

Якщо державний бюджет за визначенням є фінансовим планом, то логічно запрошувється думка про існування і державної казни, або скарбниці, до якої надходять і збе-

рігаються фінансові засоби. Державна казна (скарбниця) — давнє історичне поняття, яке за сучасних умов втратило первісний реальний зміст і стало умовним. Тепер бюджетні кошти уряд розміщує на банківських рахунках, а функції щодо обліку касового виконання (наповнення) та використання державного бюджету покладені на спеціальний фінансовий інститут — **Державна казначейська служба**¹. Тому поняття «державний бюджет» наразі часто вживають у широкому смислі, замінюючи ним і поняття «державна казна».

Державний бюджет складається міністерством фінансів і подається урядом на ухвалення парламентом. Процедура ухвалення цього документа як головного закону для уряду зазвичай супроводжується бурхливими дискусіями. Відповідальність за виконання бюджету держави покладається на уряд.

Основні джерела доходів бюджету держави:

- податки та збори (митні, акцизні, рентні, ліцензійні та інші збори);
- доходи від державних підприємств та приватизації державного майна;
- доходи від реалізації конфіскованого та безхозного майна;
- доходи від простроченої депонентської² заборгованості;
- штрафи;
- позика, отримувана шляхом випуску державних облігацій.

Основні напрямки видатків державного бюджету:

- фінансування соціальних програм (освіти, охорони здоров'я, культури і мистецтва, фізичної культури і спорту, соціального захисту і соціального забезпечення);
- фінансування господарських потреб (інфраструктури, підтримка сільського господарства, підприємств державного сектору, експортерів товарів і послуг тощо);
- фундаментальні наукові дослідження;
- оборона країни;
- правопорядок і державна безпека;
- судова влада;
- державне управління;
- зовнішня політика;
- обслуговування державного боргу (повернення позик із виплатою процентів).

Форми виплат із державного бюджету:

- **асигнування** (від лат. *assignare* — виділяти, призначати) — пряме фінансування державою виробництва суспільних благ;
- **субсидії** (від лат. *subsidium* — допомога, підтримка) — грошова допомога регіонам, організаціям, установам, громадянам;
- **субвенції** (від лат. *subventio* — допомога) — грошова допомога місцевим органам влади, окремим галузям і підприємствам на певні цілі і певний термін (наприклад, на будівництво школи, спортивної споруди, на покриття наслідків стихійного лиха, на підтримку сільського господарства, вугільної промисловості);
- **дотації** (від лат. *dotatio* — дар, пожертвування) — доплати підприємствам на покриття планових збитків (підприємствам, що випускають продукти чи надають послуги за соціально низькими цінами: комунальний громадський транспорт, музеї, театри, бібліотеки тощо; виробникам сільськогосподарської продукції для підтримання їх цін);

¹ Казначейська система ведення фінансових операцій уряду практикується, крім України, в ряді інших держав, зокрема в Німеччині, Великобританії, Швеції, Швейцарії. У США, Франції, Італії, Японії ці операції здійснюються безпосередньо центральними банками. У Нідерландах та Австралії вони передані на тендерних умовах комерційним банкам.

² **Депонент** (від лат. *deponens* — той, що відкладає) — особа, яка з власної волі не отримала своєчасно належні їй кошти, а відтак останні тимчасово зберігаються на рахунках підприємства чи організації.

Усякі виплати бюджетних коштів у вигляді разової чи систематичної допомоги, тобто ті, що не пов'язані із зустрічним переміщенням товарів і послуг, прийнято називати **трансфертами** (від лат. *transfere* — переводити, передавати). Варто зауважити також, що однією із ефективних форм бюджетного фінансування слугує **держаний** (або **бюджетний**) **кредит**, який уряд надає фірмам на умовах поверненості й платності.

Державні видатки, як і податки, слугують для держави основним, найбільш потужним важелем регулювання економіки. Так, збільшуючи видатки, уряд тим самим збільшує і сукупний попит (наприклад, через підвищення пенсій, соціальної допомоги, зарплати); стимулює виробництво і підтримує ті галузі, що відстають у розвитку (через державні замовлення, дотації, субсидії); забезпечує необхідні структурні зміни в економіці країни, надаючи прискорення розвитку прогресивних галузей, науки і освіти (через інвестиції, кредити, субвенції). При цьому, що важливо знати, вплив державних видатків на економіку підсилюється ще й так званим мультиплікативним ефектом, за якого на кожну грошову одиницю видатків сукупний попит і ВВП збільшуються у значно більшому розмірі.

У залежності від співвідношення доходів і видатків виділяються **три варіанти формування державного бюджету**:

- 1) з **дефіцитом** (від лат. *deficit* — не вистачає) — коли прогнозовані доходи не покривають планові видатки (доходи < видатки);
- 2) **збалансований бюджет** — коли доходи і видатки урівноважені (доходи = видатки);
- 3) з **профіцитом** (від лат. *proficere* — нарощувати) — коли очікувані доходи перевищують планові видатки (доходи > видатки).

Рідко коли урядам вдається сформувавши цілком збалансований бюджет. Це скоріш за все стосується ідеальної ситуації. Можливість скласти бюджет держави із профіцитом виникає у періоди економічних піднесень, коли істотно зростає економічна активність і зайнятість, а відтак, значно збільшуються податкові надходження і водночас уряд має змогу скоротити видатки, наприклад, на інвестиції, допомоги по безробіттю тощо. У таких випадках зекономлена сума бюджетних коштів переноситься на наступні роки, коли виникне проблема бюджетного дефіциту. Та найбільш поширеною є практика формування державних бюджетів із дефіцитами.

У ринковій (підприємницькій) економіці доходи державного бюджету практично неможливо абсолютно точно визначити наперед, оскільки сплата податків як головного виду доходів держави залежить від ринкової кон'юнктури та ефективності менеджменту суб'єктів господарювання. Це ж стосується і виручки від приватизації державного майна. Водночас бюджетні видатки жорстко плануються, виходячи з існуючих нормативів витрат для кожної сфери, якою опікується держава. Наприклад, кошторис збройних сил складається з урахуванням чисельності їхнього особового складу, ставок заробітної плати, реальних матеріально-технічних потреб тощо. Так само соціальні видатки плануються на основі узаконених соціальних норм (стандартів життя) і даних щодо кількості осіб, котрі потребують соціального захисту. Тож і виходить, що доходи бюджету формуються на основі прогнозів¹, а видатки закладаються як чітко прораховані величини, які обов'язково мають бути забезпечені коштами.

Разом із тим, існують причини, які просто-таки змушують уряд при складанні бюджету свідомо закладати у нього дефіцит, включаючи і певний резерв на випадок непередбачуваних обставин (стихійних лих, епідемії, війн тощо).

¹ **Планування** — це розробка плану; процес вибору цілей і засобів, необхідних для їх досягнення.

² **Прогнозування** — це передбачення майбутнього, яке спирається на попередній досвід та припущення щодо перспектив того чи іншого суспільного явища.

Причини виникнення дефіциту державного бюджету:

– спад ділової (підприємницької) активності унаслідок циклічних коливань, який призводить до зменшення доходів економічних суб'єктів, а значить, і податкових платежів;

– збільшення державних видатків, наприклад, на реалізацію соціальних та оборонних програм, фінансування збиткових підприємств, утримання управлінського апарату;

– зростання масштабів «тіньової економіки», яка уникає сплати податків;

– нераціональне використання та пряме розкрадання державних коштів і майна (наприклад, державні закупівлі за завищеними цінами; перекладення на державу боргів приватних фірм, що виникли внаслідок надання державних гарантій під їхні позики).

Яким же чином уряд збирається фінансувати планові видатки, якщо вони перевищують очікувані доходи? Звідки він візьме кошти, яких бракує? У цій ситуації, виявляється, уряд поступає точнісінько так само, як і кожен раціонально мислячий суб'єкт. За браку власних коштів він повинен визначитися із джерелами покриття бюджетного дефіциту, або, просто кажучи, знайти додаткові кошти (рис. 17.3).

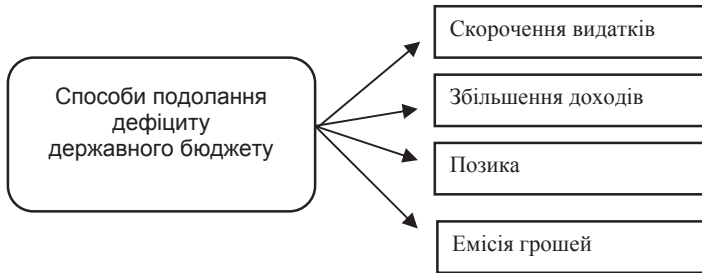


Рис. 17.3. Способи покриття бюджетного дефіциту

Скорочення видатків — це найбільш раціональний спосіб вирішення проблеми бюджетного дефіциту. І про це гласить народна мудрість: «Економія — найкоротший шлях до збільшення доходів». Отож, бюджет має формуватися виважено, а при необхідності і переглядатися з тим, щоб кожна стаття видатків була достатньо обґрунтована і виключала прояви марнотратства.

Трапляються ситуації, коли лише у ході виконання бюджету з'ясується, що він нереальний, тобто бракує такі достатніх джерел покриття його дефіциту. Тоді доводиться вдаватися до секвестру. **Секвестр бюджету** (від лат. *sequestro* — відділяти) — це оперативне урізування витрат «на ходу», у процесі виконання вже чинного бюджету.

Збільшення доходів — це спосіб подолання бюджетного дефіциту, який може мати декілька варіантів, зокрема:

– запровадження більш раціонального і гнучкого оподаткування (зниження податкових ставок, розширення бази оподаткування тощо);

– поліпшення адміністрування податків (податкової дисципліни);

– збільшення доходів від приватизації державного майна;

– збільшення надходжень за рахунок підвищення ефективності підприємств державного сектора економіки тощо.

Державна позика є теж поширеним способом подолання бюджетного дефіциту. Уряд позичає гроші у населення, суб'єктів господарювання, іноземних держав і міжна-

родних фінансових організацій. Інструментом такої позики слугує випуск **облігацій державної позики**.

Кредитором останньої інстанції (на всяк випадок) для уряду завжди залишається Центральний банк. Однак така позика означає, по суті, **емісійне (пряме) фінансування дефіциту державного бюджету** (по простонародному «запуск друкарського верстата»), що призводить до непомірного розростання грошової маси в обігу, а відтак, і до підстибування інфляції. Тому до такого способу фінансування бюджетного дефіциту в демократичних країнах вдаються лише у рідкісних (виключних) випадках. В Україні спроба вирішення проблеми дефіциту за допомогою прямої грошової емісії, до якої вдалася влада на початку 1990-х рр., коли виробництво стрімко падало, призвела до гіперінфляції.

Унаслідок фінансування (покриття позикою) дефіциту державного бюджету виникає державний борг.

Державний борг — це заборгованість держави перед кредиторами, яка виникає унаслідок бюджетного дефіциту.

В залежності від джерел запозичень розрізняють **два види державного боргу**:

- **внутрішній державний борг** — це борг держави перед внутрішніми кредиторами (фізичними та юридичними особами);
- **зовнішній державний борг** — це борг держави перед іноземними кредиторами (громадянами, компаніями, урядами, міжнародними фінансовими організаціями).

Сума державного боргу складається з отриманих позик та процентів по їх обслуговуванню.

Сама по собі наявність дефіциту державного бюджету, а отже, і державного боргу, більшістю сучасних економістів не вважається ознакою «поганої» держави. Так само і відсутність бюджетного дефіциту не може вважатися самоціллю державної політики. Зрештою, держава одержує доходи не для того, щоб їх заощаджувати, а для того, щоб їх раціонально витратити. Однак розмір дефіциту державного бюджету має бути поміркованим, щоб не спричинити загроз для фінансово-економічної стабільності та безпеки держави.

На думку економістів, у певних межах (як припускають, не більше 2-3% від ВВП) дефіцит бюджету може слугувати навіть інструментом гнучкої економічної політики уряду. Так, завдяки запозиченням уряд може реалізувати інвестиційні проекти розвитку держави, уникнути необхідності секвестрування важливих статей видатків, приміром, урізання соціальних програм. У той же час випущені урядом боргові зобов'язання (облігації) можуть, коли це необхідно, «пов'язати» зайві гроші в обігу, «остудивши» тим самим надмірний споживчий попит як чинник інфляції. Якби, припустимо, уряд сліпо дотримувався політики збалансованого бюджету, аби тільки не бути боржником, то така політика мала б негативні економічні і соціальні наслідки: скорочення споживчого попиту, зростання безробіття, загострення соціальних та екологічних проблем тощо. Тому думка про те, що бюджет держави має бути збалансованим за будь-яких умов, сьогодні вважається не лише старомодною, але й помилковою.

Зауважимо ще раз: під час економічної кризи дефіцит державного бюджету виникає автоматично, адже скорочується виробництво, а слідом за ним доходи та сплачувані податки. У цей складний час економіка конче потребує від уряду «підкачки» шляхом або збільшення видатків, або зниження податків, або того й іншого, разом узятих. Саме тому при кризі неприпустимо намагатися усунути бюджетний дефіцит, скорочуючи видатки і збільшуючи податки. Інакше це призведе тільки до поглиблення кризових процесів і не врятує від дефіциту бюджету.

За сучасних умов майже усі держави світу мають постійні, або, так би мовити, хронічні, бюджетні дефіцити та борги. Але в Україні, унаслідок серйозних «провалів» економічної політики держави, існує ще й **прихований бюджетний дефіцит**. Основними проявами останнього є: 1) примушування фіскальними органами суб'єктів господарювання сплачувати податки на декілька місяців наперед (авансом); 2) затримки з поверненням ПДВ експортерам; 3) неповне і невчасне фінансування бюджетної сфери економіки (оборони, освіти, охорони здоров'я тощо); 4) фінансові зобов'язання, що виникли внаслідок надання державних гарантій несумлінним приватним позичальникам.

Потенційні негативні наслідки хронічного бюджетного дефіциту та зростання державного боргу:

- ✓ збільшення податків, наслідком якого стає послаблення стимулів економічної (підприємницької і трудової) активності;
- ✓ загроза для держави потрапити у боргове порочне коло;
- ✓ подорожчання позичкового капіталу та, як наслідок, послаблення інвестиційної активності;
- ✓ недофінансування державного сектора економіки (затримки із виплатою заробітної плати, оплатою рахунків постачальників товарів і послуг), що призводить до розладнання системи платежів в економіці («ефект доміно»);
- ✓ посилення майнової нерівності в суспільстві;
- ✓ часткова втрата державної власності (в рахунок погашення боргу перед іноземними кредиторами);
- ✓ зниження рівня державного управління.

Небезпека боргового порочного кола полягає у тому, що при затяжному дефіциті бюджету уряд змушений систематично позичати кошти і нарощувати державний борг. Але ж настає час, коли потрібно розраховуватися з боргами: сплачувати проценти кредиторам і повертати позичені суми. І тоді, якщо бюджетний дефіцит не вдалося подолати, уряд починає рефінансувати державний борг. **Рефінансування¹ державного боргу** — це такий спосіб погашення боргу, коли старі борги уряд перекриває новими позиками (боргами). В результаті рефінансування боргу виникає небезпечне явище — **боргова піраміда**. Зрештою, може так статися, що через надмірний державний борг кредитори відмовлять державі у новій позиці, і тоді, не маючи достатніх можливостей для розрахунків з кредиторами, вона змушена буде оголосити або мораторій на платежі по боргу (відстрочку), або, що ще гірше, **дефолт** (від англ. *default* — невиконання зобов'язань), тобто відмовитись від сплати боргу. У випадку дефолту країна опиняється в економічній ізоляції, на майно держави за кордоном накладається арешт.

Подорожчання позичкового капіталу настає внаслідок великих запозичень держави на внутрішньому ринку капіталу. Тоді підвищення кредитних процентних ставок стає стримуючим фактором для інвесторів, тобто держава зі своїм бюджетом стає, по суті, конкурентом реальному сектору економіки за кредитні ресурси на внутрішньому ринку, чого не повинно бути.

Посилення майнової нерівності у суспільстві внаслідок зростання заборгованості держави пояснюється тим, що основними внутрішніми кредиторами уряду, як правило, є доволі заможні люди, які за рахунок отримуваних процентів збільшують власні і без того великі статки. До того ж, відкриваються можливості отримання певної економічної вигоди (ренти) чиновниками від вкрай необхідних державних позик.

¹ **Рефінансування** (від лат. *re* — знову + фінансувати) — забезпечувати грошима — 1) гасити існуючі борги новими позиками; 2) капіталовкладення за рахунок отриманого прибутку (те саме, що *реінвестування*).

Зниження рівня державного управління у зв'язку із зростанням дефіциту бюджету проявляється у тому, що державне керівництво відходить від далекосяжної стратегії розвитку економіки і зацікалюється на поточних проблемах погашення боргів. При цьому серйозні проріхи в економічній політиці зазвичай маскуються під «досягнення» такої собі стабільності («уміння гасити пожежу у її зародку»). Ба більше, у країнах із низьким рівнем демократії (виборності і підзвітності державних діячів) при цьому спостерігається ще й нерациональне витрачання державних позик: на оплату дорогих закордонних відряджень, на розкішне обладнання кабінетів, придбання престижного службового автотранспорту, «роздування» обслуговуючого штату, встановлення для себе надвисоких зарплат і всіляких пільг.

У зв'язку із бюджетним дефіцитом та хронічною заборгованістю держави виникає загроза накопичення і перекладення боргів держави теперішніми політиками на майбутні покоління. Задля недопущення цього у демократичних державах законодавчо встановлюється межа (ліміт) державного боргу, яка зобов'язує уряди вишукувати заходи по системному управлінню державним боргом.

Таким чином, стан державного бюджету і заборгованості держави є прямим відображенням ефективності держави як суспільного органу влади і регулятора національної економіки. Необхідними умовами для оздоровлення державних фінансів, а саме для утримування в раціональних межах бюджетного дефіциту і загального боргу держави, є: *по-перше*, досягнення стабільності та високої ефективності національної економіки; *по-друге*, усвідомлення суспільством того принципу, що лише в міру економічних можливостей можна поліпшувати загальний добробут.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Фінанси. Фінансові засоби. Фінансова система. Фіскальна політика. Податки. Податкова ставка. Податкова база. Податкові пільги. Податкова система. Непрямі і непрямі податки. Пропорційні, прогресивні і регресивні податки. Крива Лафера. Державний бюджет. Дефіцит і профіцит державного бюджету. Секвестр бюджету. Державний борг. Внутрішній і зовнішній державний борг. Рефінансування державного боргу. Дефолт.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Що розуміють під поняттям «фінанси» та яка роль фінансів у житті суспільства?
2. З яких елементів складається фінансова система країни? Охарактеризуйте їх взаємозв'язок.
3. Як Ви розумієте безеквівалентну рису податків?
4. Чим відрізняється податкова база від податкової ставки?
5. У чому полягає особливість суб'єктної структури податкових платежів в Україні у порівнянні з економічно розвиненими країнами? Дайте пояснення.
6. Зробіть порівняльну характеристику прямих і непрямих податків.

7. Які вади плоскої (непрогресивної) моделі оподаткування особистих доходів, застосовуваної в Україні? Для якої мети вона введена?
8. Назвіть основні функції оподаткування та розкрийте їх зміст.
9. Як Ви розумієте роль податків як інструменту анти циклічного регулювання економіки? Аргументуйте свою думку прикладами.
10. Чим визначаються межі оподаткування?
11. Що пояснює крива Лафера?
12. У чому полягає складність кількісного визначення оптимального рівня оподаткування?
13. Яким принципам має відповідати ефективна система податків?
14. Які вади притаманні чинній податковій системі України?
15. Яке значення має особисте декларування доходів?
16. Розкрийте в узагальненому вигляді структуру доходів і видатків державного бюджету?
17. За допомогою яких важелів державний бюджет регулює національну економіку? У чому суть мультиплікатора бюджетних видатків?
18. Які причини виникнення бюджетного дефіциту? Зверніть увагу на його особливості в Україні.
19. Перелічіть способи подолання бюджетного дефіциту. Розкрийте їх суть.
20. Чому держава законодавчо забороняє емісійне фінансування бюджетного дефіциту?
21. У чому суть прихованого дефіциту та які його прояви?
22. До яких наслідків призводить хронічний бюджетний дефіцит?
23. У чому полягає небезпека рефінансування державного боргу в Україні?

КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКА СИСТЕМА

З початку світу було три великих винаходи: вогонь, колесо та центральна банківська система.

В. Роджерс¹

Бог дав нам два ока так, щоб одним ми слідували за грошовою пропозицією, а другим — за процентними ставками.

П. Самюелсон

18.1. ГЕНЕЗИС БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ. ВИДИ БАНКІВ ТА НЕБАНКІВСЬКІ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВІ ІНСТИТУЦІЇ

«Банк» — поняття багатозначне². Навіть у фінансовій сфері банком люди часто називають будь-який фінансовий інститут, діяльність якого пов'язана з грошовими потоками, або, просто кажучи, зосередженням у себе великих грошей. Однак насправді більшість фінансових посередників (наприклад, страхові компанії, пенсійні фонди, кредитні спілки) не є банками. Під банком у строгому смислі цього слова розуміють фірму чи установу, яка спеціалізується на залученні вільних грошових заощаджень у вигляді депозитів (вкладів) та їх використанні шляхом надання кредитів під проценти. Отож, залучення депозитів та їх використання з вигодою для себе — **головна ознака банку**, яка відрізняє його від інших фінансових установ.

З історії відомо, що найперші банки, що носили назву «ділових домів», виникли на Близькому Сході у Вавилонському царстві (в VII-VI ст. до Р.Х.). Вони, звісно, ще не були банками у звичному для нас розумінні, але початки банківської справи вже опанували.

Розвиток банківської справи значно прискорився в середні віки і якраз в Італії, яка на той час виступала центром зосередження більшості морських торговельних шляхів, що зв'язували Європу з країнами Сходу. Окрім того, в Італію звозили грошові податки на утримання Ватикану (папську десятину), сплачувані монетами різних країн. Тож, певна річ, необхідною стала поява *мінйїл*, які зайнялися обміном і розміном монет, а також забезпеченням надійного зберігання грошових заощаджень, звісно, за певну плату. Початківцями банківської справи стали також ювеліри, які займаючись виготовленням прикрас із дорогоцінних металів, поступово втяглися у нову для себе, але дуже вигідну, діяльність — надання послуг зі зберігання коштовних металів, оскільки, як і мінйїли, мали відповідні для цього сховища. До речі, «банк» у дослівному перекладі з італійської означає «стіл (скриня)».

Натомість прийнятих на зберігання цінностей цими ділками видавалися боргові розписки — *векселі*. Їхній авторитет, що ґрунтувався на надійності зберігання довіре-

¹ Роджерс Вілл (1879-1935) — американський журналіст, актор.

² **Банк** (від франц. *banque*) — 1) фінансова-кредитна установа, яка функціонує на ринку грошей; 2) місце збору і зберігання даних (інформації); 3) сума грошей, що розігрується в азартній картковій грі, тощо.

них їм грошових цінностей, сприяв поступовому поширенню самостійного обігу векселів як зручних платіжних засобів. Водночас множилося число позичальників, котрі знали, у кого водяться великі гроші і хто має інтерес до надання їх у позику. Задля стимулювання вкладників, з одного боку, та посилення майнової відповідальності позичальників за несвоєчасне повернення коштів, з другого, — було знайдено раціональне рішення — ввести відповідні процентні ставки.

Тогочасна практика депозитних операцій із металевими грошима навчила банкірів-початківців і тому, що вкладники, як правило, *а)* воліють розміщати депозити на різний термін; *б)* ніколи не з'являються всі гуртом, аби негайно повернути свої вклади та ще й у первісному вигляді («свої монети»). З цього практичного досвіду, який завжди є найпопулярнішим нашим учителем, було давно вилучено урок, який став загальним правилом банкірів, — задля страхування на випадок пред'явлення вимог дочасного повернення вкладів доцільно мати під рукою як резерв лише невелику частину вкладів, а більшу їх частину можна успішно використовувати як кредитний ресурс. Ці життєві істини покладені в основу діяльності комерційних банків.

Перші банки сучасного типу, на думку багатьох дослідників, появились лише в середні віки: спочатку в XV ст. у Північній Італії (Генуї, Венеції і Флоренції), а на початку XVI ст. — в Голландії (Амстердамі) і Німеччині (Гамбурзі). Тоді ж в Італії зародилася і система подвійного запису, покладена в основу бухгалтерського обліку. У XVII ст. з ініціативи німецьких та італійських купецьких гільдій¹ почали створюватися банки, які здійснювали безготівкові розрахунки серед своїх постійних клієнтів. Саме у той час широкого поширення набув обіг векселів як платіжного засобу, а разом із ним випуск банкнот².

Потреби реальної економіки, що виникають в ході її тривалої еволюції, породили не лише банківський бізнес, а й чимало інших фінансових посередників небанківського типу, які спеціалізуються на наданні певних послуг на грошовому (кредитному) ринку. Говорячи по суті, їхня користь у тому, що усі фінансові посередники своєю діяльністю полегшують зустріч кредиторів і позичальників, значно зменшуючи при цьому ризики втрати коштів для кредиторів та загальні витрати на переміщення грошей. Адже ці посередники акумулюють (збирають) заощадження усіх бажаних віддати їх у позику за певну плату, а затим від свого імені перерозподіляють ці кошти між бажаними їх отримати на умовах платності й поверненості. Їх поведінка в принципі відповідає інтересам усіх суб'єктів кредитних відносин, а відтак і потребам розвитку економіки. Разом узяті вони утворюють єдину кредитно-банківську систему країни.

Кредитно-банківська система — це сукупність банків та інших кредитно-фінансових установ і організацій, що займаються посередницькою діяльністю на грошовому (кредитному) ринку.

Кредитно-банківська система країни включає в себе різні за своїми функціями інституції, а тому у ній виділяються **три рівні (ланки)**:

- 1) Центральний банк;
- 2) банківська система;
- 3) спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інституції (страхові компанії, інвестиційні та пенсійні фонди, кредитні спілки (кооперативи), ломбарди тощо).

Головною ланкою кредитно-банківської системи є банківська система, що включає широку мережу різних банків, передусім комерційних.

¹ Гільдія (від нім. *Gilde*) — об'єднання купців (в Англії також і ремісників), створювані в середні віки для захисту їхніх професійних інтересів та станових привілеїв.

² Про історичний зв'язок банкнот із комерційними векселями ми вже вели мову у розділі 5.

Комерційний банк — фінансово-кредитна установа, яка має дозвіл (ліцензію) на банківську діяльність, мобілізує вільні грошові кошти усіх суб'єктів господарювання та використовує їх як кредитний ресурс.

В залежності від характеру діяльності, або з огляду на те, яких клієнтів обслуговує банк, виділяються такі **основні види комерційних банків**:

- **універсальні** (багатоопераційні)¹;
- **спеціалізовані** (працюють за певними напрямками або виконують обмежені банківські операції, як-от: **інвестиційні** — вкладають кошти в цінні папери приватних фірм і держави, займаються також посередництвом у розміщенні цінних паперів; **ипотечні** — кредитують під заставу нерухомості; **земельні** — кредитують під заставу земельних ділянок; **ощадні** — приймають депозити від населення і надають, зазвичай, довгострокові кредити під заставу нерухомості);

- **галузеві** (сільськогосподарський, промисловий, нафтовий, газовий, експортно-імпортерний та інші банки);

- **регіональні** (обслуговують певні регіони).

За формою утворення розрізняються такі види банків:

- **акціонерні** (приватні та публічні);
- **товариства з обмеженою відповідальністю** (на паях);
- **кооперативні** (створюються на пайовій основі суб'єктами господарювання зазвичай за територіальним принципом для задоволення взаємних потреб у кредитах чи інших банківських послугах; можуть мати форму кредитних (споживчих) спілок);

- **банкірські дома** (банки, що належать одній приватній особі чи сім'ї; зустрічаються у деяких країнах).

За формою власності виділяються два типи банків:

- **приватні**;

- **державні** (включно і муніципальні).

Державні банки створюються за рахунок державного бюджету для фінансування певних програм, що мають загальнонаціональне або регіональне значення. Найбільш відомі державні банки: Банк реконструкції та розвитку, Експортно-імпортерний банк, Ощадний банк. Ресурси та прибуток цих банків спрямовуються на фінансування програм, передбачених їхнім статутом. Прибуток же може передаватися і до бюджету, оскільки його отримання не є основною метою діяльності їх діяльності.

За національною ознакою серед комерційних банків виділяються **вітчизняні** та **іноземні банки** (залежно від розміру частки прав власності).

В сучасній економіці активними операторами на грошово-кредитному і загалом фінансовому ринку є не лише комерційні банки, а й **небанківські кредитно-фінансові інституції**. Ба більше, останні стають дедалі сильнішими конкурентами банків у боротьбі за залучення й використання вільних грошових коштів, і вже перетворилися в основне джерело довгострокового капіталу. Серед таких фінансових посередників найбільш потужними є страхові компанії, пенсійні та інвестиційні фонди.

Страхові компанії², на відміну від комерційних банків, залучають не депозити, а постійні відрахування від доходів приватних осіб і фірм у вигляді страхових премій (внесків). Це означає, що, на протигагу депозитам, які залишаються власністю вкладників, страхові премії повертаються лише при настанні страхового випадку. Завдяки цій обставині, притік грошових коштів у страхові компанії є стійким і до того ж зовсім

¹ Функції та операції універсальних комерційних банків розглядаються в наступному параграфі.

² Специфіку ринку страхових послуг ми характеризували у розділі 11.

мало залежить від циклічних коливань економіки. Майже половина акумульованих цими посередниками коштів інвестується у цінні папери (акції та облігації) і ще 40% спрямовується переважно на іпотечне кредитування. Найбільшою популярністю у розвинених країнах користується страхування життя (від нещасних випадків) та медичне страхування.

В Україні цей вид фінансового посередництва розвинений надто слабо. Частка класичних видів страхування у нас не досягає й 1% ВВП, тоді як у більшості європейських країн вона перевищує 5%. Це означає, що унаслідок недостатнього розвитку страхового ринку вітчизняна економіка щороку недоотримує кілька десятків мільярдів гривень внутрішніх інвестицій.

Пенсійні фонди формуються за рахунок пенсійних внесків. На противагу страховим компаніям, внески до пенсійних фондів повертаються платникам після досягнення ними пенсійного віку.

Розрізняють **два типи пенсійних фондів**:

1) **державний (ДПФ)** — створюється для солідарної системи обов'язкового державного пенсійного забезпечення, за якої *усі зайняті* несуть спільну відповідальність за матеріальне утримання тих, хто уже вийшов на пенсію. У разі виникнення дефіцит державного пенсійного фонду покривається урядом за рахунок бюджетних коштів;

2) **недержавні (НПФ)** — обслуговують так звану накопичувальну пенсійну систему, за якої пенсійні внески зараховуються на персоналізовані (особисті) рахунки вкладників та інвестуються з метою їхнього збільшення та захисту від інфляції, а з настанням пенсійного віку виплачуються вкладникам (додатково до державної пенсії) за рахунок накопичених пенсійних активів. Мають статус неприбуткової організації, що звільняє їх від оподаткування.

У США заощадження, акумульовані приватними пенсійними фондами, у 2010 р. оцінювалися майже в 10 трлн. дол. В Україні це величезне джерело інвестицій наразі практично не використовується.

Інвестиційні фонди формуються за рахунок залучення грошових коштів інвесторів через випуск власних акцій, які надалі використовуються з метою отримання прибутку шляхом вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права (паї) та нерухомість. Ціна акцій самого фонду визначається сукупною ринковою вартістю його вкладень (активів). Диверсифікація вкладень фонду забезпечує більшу стабільність його власних акцій, що особливо приваблює не надто заможних інвесторів, які не володіють великими коштами для гри на фондовій біржі.

Існує **два види інвестиційних фондів**:

1) **закриті** — обмежують свої активи (вкладення) і не беруть на себе зобов'язання по викупу своїх акцій;

2) **відкриті** — не обмежують свої активи і зобов'язуються викупувати свої акції будь-коли і за ринковою ціною. Найбільш поширені у США, де носять назву «*взаємних фондів*».

Ініціаторами створення інвестиційних фондів є, зазвичай, комерційні банки та компанії з управління активами, які мають ліцензію від державного органу, уповноваженого здійснювати контроль за випуском і обігом цінних паперів.

Як бачимо, спеціалізовані кредитно-фінансові інституції своєю діяльністю доповнюють економічну місію комерційних банків, беручи на себе фінансування тих сфер, які не вигідні або занадто ризиковані для банків. Присутність же сьогодні на грошово-кредитному ринку розвинених країн великої кількості банківських і небанківських фінансових посередників є ознакою, *по-перше*, досягнутого високого рівня економічного

розвитку країни та доходів населення; *по-друге*, наявності потужних фінансових «насосів і резервуарів» для забезпечення зростання економіки, реалізації бізнес-проектів та широкого впровадження в життя досягнень науково-технічного прогресу.

18.2. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА. ФУНКЦІЇ ТА ОПЕРАЦІЇ БАНКІВ

Усі банки країни складають єдину **банківську систему**. У цьому лаконічному визначенні, звичайно, присутній елемент певної умовності, якщо взяти до уваги ту обставину, що важливу роль на грошово-кредитному ринку відіграють не лише комерційні банки, а й численні небанківські фінансові інституції. Але йдеться про те, що в сучасних умовах якраз діяльність комерційних банків є об'єктом грошово-кредитного регулювання з боку держави, тобто сама банківська система активно і систематично використовується державою як засіб цілеспрямованого впливу на господарське життя країни, підприємницьку активність, загальноекономічну кон'юнктуру тощо.

Як показує світова історія, **банківська система буває двох типів**: 1) однорівнева та 2) дворівнева.

Однорівнева банківська система існує тоді, коли в країні відсутній центральний банк або коли всі банки функціонують як центральні. Така банківська система є вільно регульованою, тобто поведінка комерційних банків регулюється лише ринком. Даний тип банківської системи нехарактерний для сучасної розвиненої економіки.

Дворівнева банківська система припускає наявність єдиного центрального банку, який функціонує як «банк для банків», тобто зі свого боку регулює і контролює діяльність комерційних банків. Така централізація банківської системи, певна річ, частково обмежує свободу підприємництва, але не підриває її, вона лише підпорядковує банківський бізнес більш жорстким «правилам гри» заради забезпечення довготривалої стабільності грошово-кредитної сфери та створення сприятливих передумов для економічного зростання.

Центральний банк — це банк, що стоїть на чолі банківської системи країни, наділений монополічним правом емісії кредитних грошей (банкнот) та здійснює грошово-кредитну політику в інтересах національної економіки.

У той період, коли банківська справа ще тільки зароджувалася, поряд із комерційною (депозитно-кредитною) діяльністю банки займалися також емісією банкнот. Емісія банкнот слугувала їм джерелом мобілізації капіталу, оскільки заставлені комерційні векселі (взяті банками на облік) зрештою викуповувалися боржниками. Однак з часом емісійна діяльність зосередилася і закріпилася за якимось одним або декількома великими комерційними банками, які мали репутацію найбільш надійних. Так зрештою в країнах з ринковою економікою виникли єдині емісійні або центральні банки, яким діловою спільнотою дозволялося випускати банкноти як загальновизнаний засіб обігу й платежу.

Це еволюційний, або класичний, шлях становлення центральних банків. Його пройшов, зокрема, Англійський банк, який ще у 1694 р. прославився як один із найперших у світі акціонерних банків, а проте, емісійним центром своєї країни він став лише у 1844 р. Такою тривалою була історія формування більшості центральних банків Західної Європи. Згодом ці банки були націоналізовані через викуп державою і стали державною власністю. У США функції центрального банку в 1913 р. покладені на Федеральну резервну систему (ФРС), яка об'єднує 12 федеральних резервних банків, розташованих в

основних регіонах країни. Емісія доларів здійснюється від імені всієї ФРС. При цьому федеральні банки організовані у формі акціонерних корпорацій, де головними акціонерами є провідні комерційні банки.

У деяких країнах центральні банки відразу створювалися державою (Німеччина, Росія). В Російській імперії Державний банк засновано у 1860 р. В незалежній Україні головний банк держави під назвою Національного Банку України (НБУ) створено в 1991 р. В центральних банках Швейцарії, Бельгії та Японії держава обмежується лише часткою свого капіталу.

Утім, незалежно від форми власності центральні банки, як правило, законодавчо наділені повною юридичною та економічною самостійністю (автономією). Це означає, що вони *не підпорядковані уряду* країни і здійснюють грошово-кредитну політику самостійно, виходячи із потреб національної економіки. Разом з тим, їх незалежність є відносною, адже Центральний банк є одним із знарядь економічної політики держави і за для її успішної реалізації повинен тісно взаємодіяти з урядом, узгоджувати свої наміри з його планами у фінансовій сфері. Економічна самостійність Центрального банку означає, що він є самоокупною організацією, тобто свої витрати покриває за рахунок власних доходів.

Традиційно **Центральний банк виконує такі основні функції:**

- здійснює емісію готівкових грошей (банкнот) та організовує їхній обіг («емісійний центр країни»);
- проводить політику регулювання грошово-кредитної системи та грошового обігу;
- зберігає обов'язкові резерви комерційних банків та здійснює їх рефінансування як кредитор останньої інстанції («банк банків»);
- накопичує і зберігає золотовалютний резерв держави¹, здійснює операції з ним;
- є кредитором останньої інстанції для уряду (бере участь у рефінансуванні бюджетного дефіциту лише з дозволу законодавчого органу, тобто у разі ухвалення відповідного акту);
- ліцензує та контролює комерційні банки (встановлює кваліфікаційні вимоги до керівників банків, встановлює і наглядає за дотриманням економічних нормативів, правил ведення банківських операцій, бухгалтерського обліку та звітності);
- організовує міжбанківські розрахунки.

Усі функції Центрального банку тісно пов'язані між собою і дають йому змогу здійснювати грошово-кредитне регулювання національної економіки. Він поєднує у собі функції банку та органу державного управління. Його клієнтами є не приватні фірми і населення, а комерційні банки та уряд. Отримання прибутку також не є метою його діяльності, а тому наявний у нього прибуток зазвичай спрямовується в дохід державного бюджету.

Другий рівень банківської системи країни представляють комерційні банки. Вони є основними операторами в усій кредитно-банківській системі, адже саме через них здійснюється більшість фінансових операцій в сучасній економіці.

Основні функції комерційних банків (універсального характеру):

- прийом депозитів;
- надання кредитів;
- здійснення безготівкових розрахунків між суб'єктами господарювання за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги;
- облік (дисконтування) векселів;

¹ Про роль золотовалютного резерву країни ми дізнаємося згодом у розділі 21.

➤ трастові операції¹ (за дорученням клієнтів: обмін валют; випуск, розміщення або придбання цінних паперів; управління майном, стягнення платежів тощо);

➤ інформаційно-консультативні послуги тощо.

Дамо пояснення деяким із цих функцій. Комерційні банки акумулюють вільні кошти всього суспільства, починаючи від великих грошових капіталів і закінчуючи дрібними заощадженнями пересічних громадян. Завдяки їм економіка отримує необхідні кредитні ресурси як для різних інвестиційних проектів, так і для кредитування споживачів. При цьому банки зазвичай кредитують своїх клієнтів під заставу нерухомості, устаткування, товарів, цінних паперів тощо. Найбільш надійним позичальником із незаплатованою кредитною історією можуть надаватися так звані *бланкові кредити* (без застави).

Розрахунково-касове обслуговування передбачає широкий набір банківських операцій: посередництво в платежах по товарним поставкам, по заробітній платі, по податкам, митам та іншим розрахункам між підприємцями, працівниками, населенням і державою; проведення інкасаторських², клірингових³ операцій, ведення клієнтських рахунків тощо.

Під обліком векселів розуміється та операція, за якої банк скуповує в господарюючих суб'єктів векселі до настання терміну їх погашення, утримуючи при цьому на свою користь обліковий процент (дисконт), а пізніше, уже при настанні терміну платежу пред'являє їх векселедавцям для повної оплати. Отож, дисконтування векселя означає достроковий розрахунок по цьому борговому документу, але зі знижкою від номіналу. Взаємовигода цієї операції очевидна: підприємство, що продало вексель, отримує вкрай необхідні йому в даний момент «живі» кошти, а банк — процент за посередництво.

Операції комерційного банку за характером поділяються на пасивні та активні.

Пасивні операції банку — це операції по залученню коштів шляхом: 1) прийому вкладів юридичних і фізичних осіб; 2) випуску власних цінних паперів; 3) отримання позик від інших фінансово-кредитних інституцій. Відповідно, **пасиви банку** — це сума власного та залученого капіталу.

Активні операції банку — це операції по доходному розміщенню депозитів і власного капіталу. Відповідно, **активи банку** — це кошти, розміщені в позиках і придбаних цінних паперах.

Власний капітал формується з моменту заснування банку та упродовж його діяльності. Він складається зі статутного капіталу (пайовиків, акціонерів) та інших обов'язкових фондів, що наповнюються за рахунок прибутку. Власний капітал банку слугує тим резервом, яким забезпечується гарантія повернення коштів кредиторам банку.

У класичному (усередненому) варіанті структура капіталу (пасивів) комерційного банку виглядає так: власний капітал — 10%, залучений капітал — 90%. Утім, у фінансових ресурсах провідних комерційних банків світу, таких зокрема, як Bank of America (США), Deutsche Bank (Німеччина), Credit Agricole Group (Франція), Bank of Tokyo-Mitsubishi (Японія), частка власного капіталу становить лишень 3-6%, решта — депозити, акумульовані розміщеною по всьому світу мережею банківських установ. І це також яскравий приклад того, яку важливу роль виконують комерційні банки на ринку капіталів, тобто як постачальники грошового капіталу для потреб реальної економіки.

¹ **Трастові операції** (від англ. *trust* — довіра) — довірчі операції банку з управління власністю клієнтів за їх дорученням на правах довіреної особи.

² **Інкасація** (від італ. *incassare* — класти в ящик) — 1) отримання в касах підприємств і організацій готівкових грошей та доставка їх у банк; 2) проведення операції **інкасо**, або платежу під документи — банк за дорученням свого клієнта на підставі розрахункових документів отримує відповідні кошти і зараховує їх на його рахунок.

³ **Кліринг** (від англ. *clear* — очищати, вносити ясність) — система безготівкових розрахунків шляхом заліку взаємних вимог і зобов'язань.

У своїй діяльності комерційний банк мусить дотримуватися основоположного принципу — **працювати в межах реально наявних ресурсів**. Це означає, що банк зобов'язаний забезпечувати не лише кількісну (сумарну) відповідність (баланс) між активами і пасивами, але й прагнути досягти відповідності характеру розміщених ним коштів (активів) специфіці мобілізованих ресурсів (пасивів). Наприклад, структура кредитного портфеля банку має відповідати за термінами структурі залучених депозитів. При цьому комерційний банк проводить самостійну кредитну, депозитну і процентну політику, орієнтуючись на стан ринку капіталів. Він заінтересований у максимізації прибутку і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями належними йому коштами та майном. Тому-то держава регулює діяльність комерційних банків лише економічними методами, встановлюючи для них «правила гри».

Комерційні банки приймають вклади від фізичних і юридичних осіб, оформляючи їх у вигляді персоналізованих рахунків.

Розрізняють такі **основні види банківських рахунків**:

- **поточні рахунки**, або **вклади до запитання** (їх ще називають чековими рахунками, оскільки їх власники розпоряджаються ними шляхом виписування чеків і притому у будь-який час; процентні ставки тут надто низькі або взагалі відсутні);
- **ощадні рахунки** (формується за рахунок надходжень коштів від організацій у вигляді персональних заробітних плат, стипендій, пенсій та інших соціальних виплат);
- **строкові рахунки** (вклади на визначений у договорі термін; процентні ставки тут найвищі, але у разі дострокового розірвання договору проценти виплачуються частково або взагалі не виплачуються).

Прибуток комерційних банків утворюється, в основному, за рахунок *процентної маржі* — різниці між процентами, отриманими від надання кредитів, та процентами, виплаченими вкладникам. Окрім того, банківський прибуток поповнюється за рахунок доходів на власний капітал, інвестований у цінні папери та інші капітальні цінності. **Чистий прибуток банку** — це різниця між валовим прибутком та витратами на ведення банківських операцій. Відношення чистого прибутку до власного капіталу визначає **норму банківського прибутку**.

18.3. БАНКІВСЬКИЙ МЕХАНІЗМ ЕМІСІЇ КРЕДИТНИХ ГРОШЕЙ

Усі комерційні банки по суті своїй є лише посередниками на грошовому ринку. Це означає, що прийняті депозити вони, з вигодою для себе, використовують як кредитний ресурс, але при цьому задля збереження своєї репутації (і спокою вкладників) частину депозитів таки резервують.

Усі активи (майно) комерційного банку прийнято вважати його резервами. **Банківські резерви** поділяються на дві частини:

- 1) **часткові резерви** — активи банку, які можуть бути використані для негайного покриття вимог його вкладників (повернення вкладів до запитання, у разі дострокового зняття вкладів);
- 2) **надлишкові резерви** — залишок активів, яким банк може розпорядитися як кредитним ресурсом.

Таким чином, комерційні банки працюють за **системою часткового резервування депозитів**. Однак, якщо колись банки визначали самостійно кожен для себе ту чи іншу норму (частку) резерву, то з появою Центрального банку як державного органу, зако-

нодавчо наділеного монополією на емісію грошей і виконання функцій по регулюванню їх обігу, норма резервування стала офіційно визначатися Центральним банком. Це означає, що відтепер вона є єдиною і обов'язковою для дотримання усіма комерційними банками країни. Ба більше, обов'язкові резерви комерційних банків зберігаються в Центральному банку і самі по собі також слугують знаряддям грошово-кредитної політики.

Офіційна норма банківських резервів — це встановлена Центральним банком частка (відсоток) резерву до суми депозитів у комерційному банку.

Ця норма диференційована в залежності від терміну і розміру депозиту, а також виду грошової одиниці (у яких грошах вклад). Звісно, кожен комерційний банк може встановлювати для себе і більший резерв коштів з огляду на реальну ситуацію стосовно добросовісності позичальників. Офіційна ж норма резерву встановлюється Центральним банком як мінімально необхідна для підтримання **банківської ліквідності**, під якою розуміється здатність банку своєчасно виконувати свої зобов'язання перед вкладниками. Водночас ця норма необхідна не тільки для страхування банківської системи від загрози банкрутства. Вона також, як ми це побачимо далі, слугує одним із інструментів грошово-кредитного регулювання економіки.

Важливо зауважити, що застосування банками системи часткового резервування депозитних коштів не рятує їх і всю банківську систему від загрози банкрутства у разі виникнення «банківської паніки», коли усі вкладники водночас стануть вимагати повернення своїх грошей. Саме тому Центральний банк, зі свого боку, зобов'язаний забезпечити жорсткий контроль за діяльністю банківської системи, за професійною відповідністю власників і працівників банків, а держава своїми законами повинна забезпечити жорстку і невідворотну відповідальність позичальників за виконання їх зобов'язань перед кредитором, зокрема і перед банками. Адаже неповернуті вчасно позики створюють банкам проблеми щодо розрахунків із вкладниками. І, звичайно ж, неприпустимими є легковажні висловлювання політиків-опозиціонерів чинної влади та різного роду експертів, які можуть спровокувати паніку вкладників і, як наслідок, параліч банківської системи.

Тепер поглянемо, як працює банківський механізм кредитної емісії, або, іншими словами, як банківська система із депозитів раз за разом «створює нові гроші», істотно збільшуючи пропозицію грошей в економіці.

Банківський механізм кредитної емісії ґрунтується на тому, що банки, відраховуючи із кожної суми депозитів необхідний резерв, решту коштів як надлишковий резерв спрямовують на кредитування господарюючих суб'єктів. Надані комусь кредити в результаті здійснення ринкових трансакцій (актів купівлі-продажу) знову повертаються в банківську систему на рахунки фізичних і юридичних осіб. І ці депозити так само, після відрахувань у резерв, перетворюються у нові кредити. Процес перетворення депозитів у кредити багаторазово повторюється, проходячи крізь ланцюжок комерційних банків. При цьому кожен раз від суми депозитів обов'язково відраховується певна сума коштів у резерв. Цей процес триває до тих пір, поки первісна сума депозиту остаточно осяде у резервах банківської системи.

Розглянемо дію даного механізму на умовному прикладі. Припустимо, у банк А поступив депозит у 10000 грн., а офіційна норма резервування встановлена на рівні 10%. Тоді банк А відраховує від суми депозиту в резерв 1000 грн. ($10000 \times 10\%$), а 9000 грн. надлишкових резервів використовує як кредитний ресурс. Припустимо далі, фермер Р. отримує у цьому банку кредит у 9000 грн. і використовує його для придбання цистерни. Продавець цистерни покладе отриману завдяки

цьому виручку на свій рахунок у банку Б. Цей банк поступить аналогічно попередньому: відрухує у резерв 900 грн. ($9000 \times 10\%$) і решту коштів (8100 грн.) використовує для надання кредитів. Нехай кредитом у цьому банку на всю суму скористається власник бару, якому потрібен холодильник. Продавець холодильника поповнить рахунок у своєму банку В на 8100 грн. Далі все повториться ще багато разів. Як бачимо, надлишковий резерв, що появився у банку А в сумі 9000 грн., рухаючись далі від банку до банку, у ході відрахувань кожним із них обов'язкових резервів щоразу при отриманні депозитів (поповненні рахунків) поступово зменшується, і так триватиме до останньої депозитної гривні.

Цей банківський механізм у вигляді системи взаємодіючих банків постійно здійснює **кредитну експансію** (від лат. *expansio* — розширення), тобто із початкових депозитів, залучених банками, він створює багато нових (додаткових) безготівкових грошей у вигляді депозитів і кредитів. Тут ми спостерігаємо черговий ефект мультиплікатора — на цей раз ефект депозитного і кредитного мультиплікатора.

Депозитний (кредитний) мультиплікатор — це число (коефіцієнт), що показує у скільки разів банківська система збільшує (чи зменшує) пропозицію безготівкових грошей на кожну додаткову одиницю надлишкових резервів за певної норми обов'язкового резервування.

Величина депозитного (кредитного) мультиплікатора є оберненою до норми обов'язкового резерву, а тому її можна розрахувати за спрощеною формулою:

$$\text{Депозитний мультиплікатор} = \frac{100\%}{\text{Офіційна норма резерву}}.$$

У нашому прикладі депозитний мультиплікатор дорівнює 10 ($100\% : 10\%$). Це означає, що 10000 грн., первісно покладених на депозит у банку А, рухаючись у банківській системі і послідовно змінюючи кредиторів і позичальників, зрештою збільшують масу безготівкових грошей до 100000 грн. ($10000 + \frac{9000 \times 100\%}{10\%}$), або у 10 разів.

Депозитний (кредитний) мультиплікатор діє в прямому і зворотному напрямках. Діє йшла мова про пряму його дію. Зворотна дія цього мультиплікатора стає очевидною тоді, коли вкладники починають вилучати з банків свої вклади. Тоді через мультиплікативний ефект кількість грошей в економіці зменшується набагато більше.

18.4. ПОЛІТИКА ДШЕВИХ І ДОРОГИХ ГРОШЕЙ

Повертаючись до Центрального банку, зазначимо, що грошово-кредитне регулювання ефективно лише у взаємодії з іншими видами державного регулювання економіки. Адже національну економіку можуть розладнати не тільки непрофесійні дії Центрального банку, але й прорахунки і помилки з боку уряду щодо перерозподілу ВВП у вигляді податків і бюджетних видатків. Тому на правлячі політичні еліти покладається велика відповідальність за професійну і злагоджену діяльність Центрального банку й уряду. Рішення та дії Центрального банку мають узгоджуватися з рішеннями й діями уряду, але при цьому діяльність ЦБ захищається законом від волюнтаризму урядовців. Іншими словами, монетарна політика має бути завжди виваженою і водночас гнучкою, адекватною реальній економічній ситуації.

Об'єктивним фактором, що зумовлює необхідність проведення гнучкої монетарної політики, є циклічний характер розвитку ринкової економіки. Певна річ, в періоди економічних рецесій і депресій економіка може обходитися меншою кількістю грошей, аніж в періоди піднесення, коли зростають зайнятість і виробництво товарів.

Головними завданнями Центрального банку як регулятора є забезпечення 1) стабільності національної грошової одиниці та 2) зростання реального обсягу ВВП і повної зайнятості (рис. 18.1).

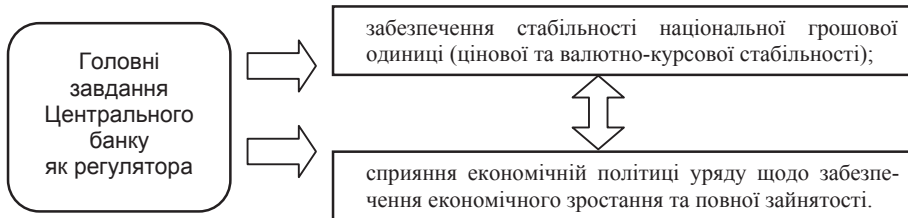


Рис. 18.1. Головні завдання Центрального банку

Завдання монетарної політики ЦБ досягаються, головним чином, шляхом регулювання кількості грошей в обігу. Таке регулювання грошової пропозиції здійснюється за допомогою певних інструментів.

Основні інструменти монетарного регулювання економіки:

- операції на відкритому ринку;
- зміни облікової ставки;
- зміни норми резервування.

Операції на відкритому ринку — це купівля-продаж центральним банком державних цінних паперів, головним чином, облігацій (боргових зобов'язань державної скарбниці).

Купуючи державні цінні папери у комерційних банків, центральний банк тим самим надає останнім додаткові кошти і можливість більшого кредитування клієнтів. Коли ж центральний банк поступає навпаки, тобто продає державні цінні папери, то таким чином він зменшує кількість грошей в економіці і стримує кредитну експансію комерційних банків, а, отже, зменшує інвестиційний та споживчий попит з боку фірм і домогосподарств.

В країнах з розвинутою ринковою економікою операції на відкритому ринку є найбільш поширеним і гнучким інструментом грошово-кредитного регулювання. Це пояснюється, у першу чергу, високою довірою до держави, її зобов'язань, а також фінансовою міццю держави, наявністю розвинутої інфраструктури фондового ринку.

Облікова, або дисконтна, ставка¹ — це процентна ставка, за якою центральний банк кредитує комерційні банки.

Термін «облікова ставка», або «дисконтна ставка», виник давно, ще коли основною формою кредитування банків був облік (і переоблік) векселів, тобто кредити надавалися під заставу векселів зі знижкою від їх вартості (з дисконтом). Тепер Центральний банк зазвичай кредитує їх під заставу державних облігацій та інших цінностей (банків-

¹ В Україні більше використовується термін «ставка рефінансування».

ських металів, коштів в іноземній валюті). Такі кредити надаються, як правило, великим банкам, що опинилися перед загрозою банкрутства та нехватки ліквідності¹.

Змінюючи облікову процентну ставку, Центральний банк певним чином впливає на грошову масу в економіці. Підвищуючи її, він «збиває» попит на кредитні ресурси і тим самим скорочує купівельну спроможність фірм та домогосподарств; знижуючи її, він, навпаки, сприяє збільшенню попиту на кредитні ресурси, а відповідно й економічної активності господарюючих суб'єктів.

Проте в економічно розвинених країнах облікова процентна ставка є менш популярним інструментом регуляторної політики, оскільки Центральному банку важко спрогнозувати обсяг позики, яким у нього скористаються комерційні банки. Тим паче, що тамтешні комерційні банки більше покладаються на роботу з клієнтами, на створення більш привабливих умов для зберігання приватних заощаджень, коштів фірм, пенсійних і страхових фондів тощо.

Норма резервування — це вимога Центрального банку до комерційних банків щодо резервування певної частки їхніх депозитів.

Змінюючи норму резервування, Центральний банк також відповідним чином регулює кількість грошей в економіці. Підвищення цієї норми призводить до зменшення надлишкових резервів комерційних банків і обсягів кредитувань клієнтів. У разі ж зниження цієї норми кредитна активність комерційних банків посилюється.

Однак в банківській практиці зміни офіційної норми резервування застосовуються рідко. Це пояснюється тим, що цей інструмент є найбільш жорстким і сильнодіючим. Так, підвищення резервної норми може негативно вплинути на фінансовий стан комерційних банків і всієї економіки. Адже у такому разі банки змушені терміново продавати частину наявних у них цінних паперів, достроково викуповувати власні облігації з обігу тощо.

Отже, підсумовуючи розгляд інструментарію грошово-кредитного регулювання, ще раз зауважимо таке: з-поміж трьох основних інструментів операції на відкритому ринку цінних паперів Центральний банк застосовує щоденно і у великих обсягах; облікову ставку він змінює періодично і як додатковий засіб до попереднього; до зміни норми резервів комерційних банків регулятор вдається рідко і вкрай обережно.

В залежності від цілей, яких належить досягти, практикується дві моделі монетарної політики Центрального банку: політика «дешевих грошей» та політика «дорогих грошей» (рис.18.2).

| Політика «дешевих грошей» | Політика «дорогих грошей» |
|-----------------------------------------|----------------------------------------|
| Купівля ЦБ державних облігацій на біржі | Продаж ЦБ державних облігацій на біржі |
| Зниження облікової ставки | Підвищення облікової ставки |
| Зменшення норми банківських резервів | Збільшення норми банківських резервів |

Рис. 18.2. Моделі грошово-кредитної політики Центрального банку

¹ Допитливий читач тут може задатися питанням, а чому, власне, держава береться рятувати від банкрутства окремі та ще й великі комерційні банки? І він має рацію. Справді, такі дії держави суперечать принципу ринкової конкуренції, згідно з яким мають виживати і процвітати лише найсильніші гравці ринку. Для забезпечення вкладників банків загалом за участю банків і держави створюється Фонд страхування вкладів фізичних осіб. Однак в сучасних умовах державі доводиться рахуватися із тим, що крах великого банку чи великої нефінансової корпорації призведе до значного ускладнення соціальної ситуації (паніки вкладників, платіжної кризи, звільнення десятків тисяч працівників, скрутного становища їхніх сімей тощо). Якби, припустимо, держава зайняла пасивну позицію, їй довелося б перекласти проблеми безробітних і нужденних сімей на свій бюджет, себто на усіх платників податків. Але це була б значно більша жертва для суспільства. Ця обставина набуває особливого значення в часи економічної кризи, коли, окрім Центрального банку, до порятунку великих гравців ринку долучається й уряд. Останній або терміново вводить податкові і кредитні пільги для потерпілих корпорацій, або ж приступає до їх націоналізації.

Політика «дешевих грошей» — це експансіоністська грошово-кредитна політика, котра здійснюється шляхом збільшення кількості грошей в економіці і спрямована на стимулювання економічного зростання та зайнятості.

Збільшення грошової маси в економіці досягається через: а) купівлю центральним банком державних облігацій у комерційних банків; б) зниження облікової ставки процента при кредитуванні комерційних банків; в) зменшення норми банківських резервів. У результаті цих заходів збільшується кредитний потенціал комерційних банків, їхні кредити стають дешевшими, а відтак, зростає попит на них, який, у свою чергу, стимулює ріст виробництва й зайнятості.

Політика «дорогих грошей» — це рестриктивна (від лат. *restrictio* — обмеження) грошово-кредитна політика, котра здійснюється шляхом скорочення грошової маси в обігу і спрямована на стримування інфляції.

Скорочення грошової маси в економіці досягається через: а) продаж центральним банком державних цінних паперів на відкритому ринку; б) підвищення облікової ставки; в) збільшення норми резервів. Ці заходи Центрального банку передбачають зменшення кредитних можливостей комерційних банків, роблять їхні кредити дорожчими, що призводить до скорочення попиту, а отже, і стримування росту цін в країні.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Комерційний банк. Кредитно-банківська система. Види банків. Небанківські фінансово-кредитні інституції. Однорівнева і дворівнева банківська система. Центральний банк та його функції. Функції комерційних банків. Пасивні та активні операції банків. Пасиви і активи банку. Банківські рахунки (вклади). Прибуток банку. Норма банківського прибутку. Резерви комерційного банку: часткові і надлишкові. Норма банківських резервів. Кредитна експансія. Кредитний (депозитний) мультиплікатор. Головні завдання Центрального банку. Операції на відкритому ринку. Облікова ставка. Політика «дешевих грошей». Політика «дорогих грошей».

Питання та завдання для самоконтролю

1. Дайте пояснення, як і чому зародилося банківське підприємництво.
2. Яку інституційну структуру має кредитно-банківська система?
3. В чому суть комерційного банку та в яких організаційно-правових формах він існує?
4. У чому полягає особливість функціонування небанківських кредитно-фінансових інституцій?
5. Яка принципова відмінність між однорівневою та дворівневою банківськими системами?
6. Аргументуйте своє розуміння історичного процесу появи центральних банків.
7. Назвіть та розкрийте зміст основних функцій Центрального банку.
8. Дайте пояснення основним функціям комерційного банку.

9. Чим активні операції комерційного банку відрізняються від пасивних?
10. Який основоположний принцип діяльності комерційного банку? Дайте пояснення.
11. Які основні види банківських рахунків?
12. Як формується прибуток комерційного банку та яке значення має норма банківського прибутку?
13. Що означає система часткового резервування у банківській системі?
14. Розкрийте механізм дії банківського мультиплікатора на власному прикладі.
15. Які головні завдання ставить держава перед Центральним банком?
16. Назвіть основні інструменти грошово-кредитного регулювання економіки та поясніть сенс їх використання.

Розділ 19

РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ СЕРЕД НАСЕЛЕННЯ

Велич і святість держави полягає, насамперед, у непохитному здійсненні справедливості.

Анна Луїза Сталь¹

Щоб дати рівності міцну основу, потрібно зробити такою основою свободу. Слід встановлювати не строгу рівність, а боротися з... надмірною нерівністю, адже необхідно, щоб кожна людина мала право користуватися усіма своїми талантами.

Клод Гельвецій²

19.1. ПРИНЦИПИ РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ У СУСПІЛЬСТВІ

Всі люди працюють заради отримання доходів, які дозволяють їм задовольняти свої потреби, а за сприятливих умов — ще й мати задоволення від можливостей заощаджувати частину доходів, інвестувати її в певні активи, займатися добродійністю. Доходи є кінцевою метою кожного учасника економічного життя суспільства, потужним стимулом його повсякденної активної діяльності. Більше того, отримання високих доходів вигідне не тільки кожній людині, але й суспільству в цілому, адже вони формують споживчий та інвестиційний попит, сприяючи тим самим розвитку економіки, і зрештою слугують тим єдиним джерелом, завдяки якому суспільство має змогу задовольняти загальні потреби (будувати та утримувати школи і лікарні, дороги і мости, підтримувати малозабезпечених і непрацездатних тощо).

Під «доходом» в сучасній економічній теорії розуміють лише грошову суму. Проте це не суперечить тій обставині, що чимало людей отримують доходи і в натуральній формі, наприклад у вигляді продукції від власного підсобного господарства, пільгового проїзду в громадському транспорті, безкоштовного навчання дітей у дошкільних і шкільних закладах тощо. Усякі доходи оцінюються в грошах, аби визначити те, наскільки вони вигідні і доцільні.

Доходи (як отримувані грошові суми), за великим рахунком, є показником міри участі кожного суб'єкта у створенні національного продукту. Тому-то, як довели ще економісти-класики, питання розподілу доходів у суспільстві — це, по суті своїй, питання розподілу створеного національного продукту. І коли економісти говорять про національний дохід, то йдеться не лише про сукупність усіх доходів в країні, але й про її національний продукт. Іншими словами, **розподіляти можна тільки те, що реально створено, і не більше того**. Який сумарний обсяг кінцевого продукту (реального ВВП) суспільство спромоглося створити на даний момент, рівно таку ж суму доходів воно й отримує, і навпаки. Відштовхуючись від цієї істини, далі маємо з'ясувати, яким же чи-

¹ Сталь Анна Луїза (1766-1817) — французька письменниця.

² Гельвецій Клод (1715-1771) — французький філософ, видатний представник французького Просвітництва.

ном суспільство розподіляє заданий обсяг національного доходу, а отже і всього продукту.

Якщо уважно заглянути в економічну історію людства, то виявимо, що колись існували і тепер використовуються різні системи розподілу доходів. Можна виділити чотири основних принципи, за якими розподіляються доходи серед членів суспільства:

- 1) зрівняльний розподіл;
- 2) привілейований розподіл;
- 3) ринковий розподіл;
- 4) розподіл за багатством.

Зрівняльний, або егалітарний¹, розподіл доходів означає, що всі члени суспільства (чи його частина) одержують однакові доходи, тобто життєві блага розподіляються за принципом «усім порівну». Такий розподіл існував у первісному суспільстві, причому як єдино можливий, як об'єктивно необхідна умова фізичного виживання первісної людини і соціуму. Зрівнялівка в розподілі доходів для більшості населення була також властива комуністичним країнам з командною, централізовано-плановою економікою. Майже усі вони тепер відкинули цю систему, яка на практиці виявилася неефективною, тобто такою, що підриває здорові стимули до продуктивної праці, інновацій, підприємництва, ощадливого використання виробничих ресурсів і зрештою призводить до найгіршого — деградації людської особистості.

Як приклад: у колишньому СРСР наприкінці 80-х рр. робітник першого розряду в машинобудуванні заробляв у місяць 100 крб., а робітник найвищого — шостого розряду одержував лише 170 крб.

Сьогодні цей принцип розподілу зустрічається ще у поодиноких комунах, у рамках яких люди об'єднуються задля сумісного життя на засадах спільності майна та праці. Відомі у цьому відношенні ізраїльські сільськогосподарські кібуци, яких налічується більше двох сотень.

Привілейований розподіл доходів і благ характерний для тих країн, яким бракує розвиненої демократії та сформованого громадянського суспільства. Клани багатіїв, змінюючи одні одних при владі, самочинно розподіляють суспільні доходи на свою користь, тоді як більшість суспільства живе у постійній нужді і злиднях. Причому таке паразитування правлячих еліт здійснюється, як правило, в режимі таємності. Ця система розподілу поширена в економічно слаборозвинених країнах і постсоціалістичних країнах.

Так, політичний істеблішмент² України (народні депутати, міністри, високопосадовці адміністрації Президента й інші) встановив собі зарплатню, яка в 2010-х рр. перевищує середню по країні у 5-10 разів. І це лише їх офіційна винагорода, не рахуючи щорічної допомоги на оздоровлення та численних пільг, оплачуваних за рахунок платників податків. Варто лише поглянути на помпезні особняки можновладців, обнесені височенним парканом, аби зрозуміти, хто у цій країні головний господар. Уся країна ж за рівнем життя стала однією з найбідніших у Європі, а її громадяни почуваються безправними й незахищеними власною державою. Про те, що держава може за певних обставин протиставити себе суспільству, перетворившись зі слуги на господаря, застерігає Біблія: «Якщо даси слугі усе, чого він хоче, то зрештою він не буде гарним слугою».

¹ **Егалітарний** (від франц. *égalité* — рівність) — зрівняльний; **егалітаризм** — ідея про встановлення соціальної рівності між людьми шляхом організації їхнього життя на принципі загальної рівності.

² **Істеблішмент** (від англ. *establishment* — встановлення, заснування) — структура та інститути влади; панівні, правлячі кола суспільства.

Ринковий розподіл доходів передбачає, що вирішальна роль у розподілі доходів суспільства належить ринку, його стихійному механізму ціноутворення. За такого принципу кожен власник того чи іншого фактора виробництва (ресурсу) отримує різний дохід — відповідно до господарської корисності та продуктивності свого фактора. Підприємці (власники фізичного капіталу) отримують прибутки, наймані працівники (власники робочої сили) — заробітну плату, кредитори (власники позичкового капіталу) — відсотки, власники землі та іншого майна — ренту (орендну плату). Ці доходи регулюються законами ринкової економіки: попиту і пропозиції та спадної граничної продуктивності (віддачі). Причому ринковий принцип розподілу доходів діє тим ефективніше, чим жорсткіша конкуренція на ринках та чим ефективніша економічна роль держави.

Розподіл доходів за багатством означає можливість одержання додаткових доходів тими, хто накопичує і передає у спадщину певну власність (підприємства, землю, будинки, транспортні засоби, цінні папери та інші активи). Цей принцип поширений в сучасному суспільстві, він доповнює ринкову розподільчу систему, підсилюючи її своїми потужними стимулами до економічної активності заради накопичення особистого багатства.

В реальній дійсності усі названі вище принципи розподілу доходів нерідко поєднуються. Якщо, скажімо, правляча еліта, попри економічний стан країни, розкошує, встановлюючи собі привілеї у посадових окладах, пенсіях, умовах життя, лікування, відпочинку тощо, то у розподілі решти сукупного доходу суспільства, особливо в кризові періоди, очевидно стає тенденція до зрівнялівки. Остання найбільш помітна стосовно працівників державного сектору економіки, який фінансується з коштів державного бюджету. Це видно по тому, як уряд часто обмежує свою «турботу» про добробут народу лише символічним підвищенням мінімальної оплати праці та пенсії.

19.2. СТРУКТУРА ТА ПОКАЗНИКИ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

Формування доходів населення в ринковій економіці є складним процесом, який охоплює декілька стадій розподілу сукупного доходу суспільства. Початок їх формуванню закладає факторний розподіл доходів.

Факторний, або функціональний, розподіл доходів — це первісний розподіл суспільних доходів між власниками факторів виробництва, кожен із яких виконує певну функцію у виробництві національного продукту.

Базовими факторами виробництва, як ми уже засвоїли, виступають: *земля* (в широкому розумінні — усі природні ресурси, втягнуті у виробництво благ), *праця*, *капітал* (реальні активи) та *підприємницький хист*. Відповідно внеску кожного із цих факторів у виробництво ВВП його власник отримує свій дохід: наймані працівники — *заробітну плату*, власники капіталу — *процент*, великі підприємці — *прибуток* (підприємницький дохід), землевласники і домовласники — *ренту*, дрібні підприємці — *змішаний дохід* (комбінація зарплати, прибутку, процента, ренти). Відтак і **доходи**, отримувані від участі в економічному житті суспільства, **носять назву факторних, або функціональних**.

Оскільки використання виробничих факторів у самому виробництві опосередковується ринковим обміном, постільки розподіл функціональних доходів відбувається відповідно до цін факторів (ресурсів), які об'єктивно регулюються співвідношенням попиту та пропозиції. Зауважимо також, що кон'юнктура ринку факторів виробництва тісно

пов'язана з динамікою цін на інших ринках, зокрема з цінами на споживчі товари й послуги, з позичковими ставками, з обмінними курсами грошей. Загальна величина кожного факторного доходу визначається ціною та кількістю використаного фактора. Що дорожче ціниться той чи інший фактор виробництва і що більше його використовується у виробництві, то більший сукупний факторний дохід.

Суспільні доходи, що первісно формуються у безпосередньому виробництві національного продукту у вигляді доходів власників факторів виробництва, затим проходять через серію наступних розподілів, які фактично виконують функцію перерозподілу доходів. Таким чином функціональний розподіл доходів переходить далі у вертикальний розподіл.

Механізми (канали) перерозподілу доходів у суспільстві:

- сплата податків та їх розподіл через бюджетні видатки;
- внески у фонди соціального страхування та виплати із них;
- добровільні внески і пожертвування до різних фондів (організацій) та отримувана допомога від них;
- ціноутворення (сезонні знижки, пільгові тарифи, інфляція);
- участь у розіграшах лотерей та інших азартних іграх;
- механізми тіньової економіки (ухилення від сплати податків, «відкати» чиновникам, крадіжки тощо).

У кінцевому підсумку перерозподілу доходів формуються **кінцеві доходи населення**. Їх ще прийнято називати **особистими** або **сімейними доходами**. Кінцеві доходи є показником рівня матеріального добробуту населення країни.

Доходи населення характеризуються трьома основними показниками (рис. 19.1).



Рис. 19.1. Основні показники доходів населення

Номінальний дохід — це загальна сума грошей, отримувана людиною (сім'єю) за певний період (місяць, рік). Це *дохід-брутто*.

Номінальний дохід включає в себе такі елементи:

- факторні доходи, тобто доходи, отримані від використання власних факторів виробництва (заробітна плата, процент, рента, прибуток);
- виплати та пільги, отримані за рахунок державних соціальних програм, тобто державні трансферти (пенсії, допомоги, субсидії тощо);
- інші доходи (проценти на банківські вклади та облігації, дивіденди, страхові виплати, лотерейні виграші, спадщина, приватні трансферти тощо).

Наявний, або використовуваний, дохід — це та частина номінального доходу, якою може розпорядитися сім'я після сплати податків та інших обов'язкових відрахувань (внесків у пенсійні фонди, фонди соціального страхування). Це вже чистий дохід сім'ї, або *дохід-нетто*.

Реальний дохід — це кількість товарів і послуг, які може придбати сім'я за наявний у неї дохід. Цей дохід характеризує купівельну спроможність нашого грошового доходу,

оскільки він залежить не лише від кількості грошей у сімейному бюджеті, а й від рівня товарних цін. Його величина (подібно до розрахунку реальної заробітної плати) обчислюється за співвідношенням величини номінального доходу та індексу споживчих цін.

$$\text{Реальний дохід} = \frac{\text{Номінальний дохід}}{\text{Індекс споживчих цін}}$$

Зазначені вище основні показники доходів населення обчислюються статистикою в узагальненому (усередненому) вигляді. Алгоритм обчислення номінальних особистих доходів у системі національних рахунків показано на *рис. 19.2*.

| |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Національний дохід</p> <ul style="list-style-type: none"> – внески у фонди соціального страхування – податки з прибутку підприємств – нерозподілені прибутки підприємств + трансфертні виплати (пенсії, допомоги тощо) = номінальні особисті доходи населення. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Рис. 19.2. Обчислення номінальних особистих доходів у СНР

Потрібно також враховувати і ту обставину, що особисті доходи коректуються також сімейними бюджетами, чого не може відображати СНР. Проходячи через бюджет сім'ї, розмір особистого доходу (доходу окремої людини) змінюється в залежності від величини та складу сім'ї, співвідношення утриманців та осіб, котрі мають власні доходи. Що більша сім'я і більше у ній утриманців (дітей, престарілих, хворих), то менший душевий дохід її члена.

Основними статтями доходів більшості населення є заробітна плата і трансферти. Співвідношення між ними істотно впливає на економічну поведінку людей. Якщо, приміром, у структурі доходів переважає платня за роботу, то це стимулює трудову активність людини, її ініціативність, підприємливість. Коли ж зростає роль трансфертів, то люди стають пасивнішими, їх психологія змінюється у бік утриманства. Ось чому розміри та механізми надання населенню державної соціальної допомоги повинні бути максимально виваженими і обов'язково адресними.

Отримуваний чистий дохід кожна сім'я прагне раціонально розподілити на дві частини: 1) споживання та 2) заощадження. І це рішення має велике значення не лише для окремої сім'ї (індивіда). Воно може мати доленосні наслідки для економіки цілої країни: може зруйнувати її або ж, навпаки, врятувати.

Розподіляючи дохід між поточним споживанням і заощадженням, кожен намагається найбільш вигідно використати свій дохід. Утім, при цьому кожен змушений враховувати і макроекономічну ситуацію в країні. Так, прагнення до максимальної вигоди за умов галопуючої інфляції підштовхує нас до швидшого «проїдання» (отоварювання) доходів, тоді як за умов високих банківських ставок чи росту курсу цінних паперів (як це буває в розвинених країнах) ми готові частково відмовитися від поточних споживчих витрат заради збільшення заощаджень як джерела майбутнього споживання. Така поведінка людей призводить до того, що у першому випадку полум'я інфляції ще більше роздмухується, а у другому, — навпаки, національна економіка отримує додатковий інвестиційний ресурс для свого піднесення.

Основним фактором, що впливає на розподіл наших особистих доходів, є розмір отримуваних доходів. Звичайна логіка підказує, що більшими є наші доходи, то більшими є можливості щодо їх використання на сьогочасні споживчі витрати та заощадження. Разом з тим, дослідивши емпіричну (цілком очевидну) залежність поведінки споживачів на ринку із розмірами отримуваних ними доходів, науковці виявили, що ця залежність не є прямолінійною. Ще у середині XIX ст. німецький статист Е. Енгель¹ встановив таке: що бідніші сім'ї, то більшу частку доходів вони витрачають на харчування; а що вищий добробут сімей, то меншою є частка витрат на їжу. Це відкриття закріпилося в науці як **закон Енгеля**.

Сьогодні у структурі споживчих витрат населення виділяють три основні напрямки: 1) витрати на товари короткострокового використання (харчі, одяг, взуття тощо); 2) витрати на товари довгострокового користування (житло, побутова техніка тощо); 3) послуги (освіта, медицина, дозвілля, відпочинок). Досліджено, що збільшення особистих доходів призводить до послідовного розширення попиту на продукти харчування, потім на промислові товари короткострокового використання і, нарешті, на товари тривалого користування й послуги. Спочатку приріст доходу люди спрямовують переважно на придбання харчів, але по досягненні певної міри («точки насичення»), додаткові доходи перемикаються більшою мірою на непродовольчі товари. Тому в сімейному бюджеті частка витрат на харчування починає скорочуватися, а частка витрат на непродовольчі товари зростає. Далі приріст доходу здійснює третю хвилю змін: зростають витрати на товари тривалого користування й послуги (адже вони є дорогими)². Характерним є і те, що зі зростанням особистих доходів змінюється також структура харчування людей у бік більш якісних продуктів.

У міру насичення населення продовольчими і непродовольчими товарами, а також відносного насичення товарами тривалого користування і послугами люди все більше починають заощаджувати свої доходи, відповідно зростає частка заощаджень. Частка заощаджень у загальній структурі особистого доходу має назву **норми особистих заощаджень**.

Норма особистих заощаджень характеризує рівень економічного розвитку країни. Це пояснюється тим, що заощадження населення, розміщені у банківських та інших фінансово-кредитних установах, у цінних паперах, стають джерелом інвестицій для національної економіки. Тому що більшу частку доходу населення заощаджує, то вищі темпи економічного росту країни, і навпаки. Наразі у різних країнах норма заощаджень коливається від 3 до 20 і вище відсотків.

Зауважимо, що зменшення доходів населення породжує у людей неспокій і призводить до різкого падіння норми заощаджень, а це, в свою чергу, може спричинити економічну кризу. Ось чому так важливо, щоб держава усіма засобами регуляторної політики підтримувала ринково ефективний рівень доходів населення, насамперед через підвищення рівня зайнятості, розвиток малого і середнього підприємництва.

Величина заощаджень залежить від двох основних факторів: 1) від розміру отриманого чистого доходу сім'ї та 2) від рівня процентної ставки. Що більший дохід отримує сім'я і що більшою є процентна ставка на депозити, то вищою стає норма заощаджень як показник вигідності такої операції.

¹ Енгель Ернст (1821-1896) — німецький статистик і економіст.

² Сучасними дослідженнями з використанням новітнього аналітичного інструментарію з'ясовано, що наприкінці 1980-х рр. у США приріст чистого доходу населення на 1% супроводжувався зростанням попиту на харчі на 0,77%, на одяг — на 0,32%, на транспортні засоби — на 1,1%, на житло — на 0,89%, на медичні послуги — на 1,9%, на предмети розкоші — на 3,6%, на спортивні товари — на 3,7%, на послуги таксі — на 2,8%.

Корективи у розподіл сімейних доходів часто вносить інфляція. Не лише незмінний, але й зростаючий номінальний (грошовий) дохід може так знецінитися, що реальний дохід сім'ї упаде. Динаміка реального доходу населення визначається через співвідношення темпів росту номінального доходу та рівня споживчих цін (вартості життя).

$$\text{Темп росту реального доходу (\%)} = \frac{\text{Темп росту номінального доходу (\%)}}{\text{Темп росту споживчих цін (\%)}}$$

Наприклад, якщо номінальний дохід сім'ї за рік зріс на 20%, а в цей же час вартість життя (за індексом споживчих цін) зросла на 10%, то реальний дохід збільшився лише на 9% (1,20 : 1,10).

Отож, за умов інфляції стабільний рівень реальних доходів можуть зберегти лише ті групи населення, які зуміють приростити свій номінальний дохід хоча б до рівня інфляції. Так само власники заощаджень можуть захистити їх від знецінення, розмістивши депозити під процентну ставку, вищу за темп інфляції. А от ті групи населення, які отримують лише фіксовані грошові доходи (працівники бюджетної сфери; ті, хто утримуються за рахунок трансфертних виплат та інші), зазнають найбільших збитків від інфляції. Тому задля компенсації інфляційних збитків тих сімей, що отримують фіксовані номінальні доходи, держава покликана здійснювати регулярну індексацію цих доходів.

19.3. ПРОБЛЕМА НЕРІВНОСТІ ДОХОДІВ ТА ЇЇ ПОКАЗНИКИ

Найбільшою соціальною проблемою у сфері розподілу доходів серед населення є проблема нерівності доходів. Ця проблема об'єктивно зумовлена цілою низкою причин об'єктивного і суб'єктивного характеру.

Основні причини нерівності людей у доходах:

- різні фізичні та інтелектуальні здібності;
- різний рівень освітньої та фахової підготовки;
- різне ставлення до праці та різна підприємливість;
- різна схильність до ризику;
- різний рівень ефективності діяльності суб'єктів господарювання;
- різне становище на ринку;
- нерівний розподіл приватної власності та її успадкування;
- дискримінація (за гендерною, віковою чи етнічною ознаками);
- використання способів протизаконного збагачення тощо.

Унаслідок цих та інших причин люди не можуть однаково працювати, заробляти і жити. А, проте, сама по собі нерівність у доходах населення є цілком нормальним явищем у розвиненій ринковій економіці, позаяк ринок винагороджує людей лише за кінцевою ефективністю їхньої діяльності і через цю систему диференційованих оцінок об'єктивно виявляє їхні різні можливості, визначаючи, кому ким бути: кому, приміром, підприємцем чи адвокатом, а кому підмітати вулиці; кому лікарем, а кому санітаром.

Між тим, нерівність розподілу доходів серед населення в усі часи критикувалася і засуджувалася як вияв соціальної несправедливості. Ця проблема постійно породжувала різні форми соціальних протестів і навіть революції, які закінчувалися поваленням ненависної влади.

Таким чином проблема нерівності доходів населення потребує серйозної уваги як науковців, так і уряду.

Одним із перших дослідників названої проблеми був видатний економіст і соціолог В. Парето, який ще у 1897 р. сформулював універсальний принцип, названий в економічній теорії «законом Парето», або «принципом 20/80». Аналізуючи тогочасну структуру розподілу доходів серед населення Італії, учений виявив таку пропорцію: 20% населення зосереджує у своїх руках 80% сукупного доходу, тоді як більшості населення (80%) дістається лише 20% доходу. Згідно із **законом Парето**¹, нерівномірність розподілу доходів є стійкою для усіх країн, незалежно від соціальних і політичних факторів, а її величина (пропорція 20/80) скрізь майже однакова.

Потрібно зауважити, що наступні статистичні дослідження закономірності розподілу доходів у різних країнах дійсно підтверджують факт значної нерівності доходів населення. Однак аналітики вважають, що числові значення цієї нерівності не є стійкими, тобто змінюються залежно від економічних, політичних, демографічних та інших факторів.

Для вимірювання ступеня нерівності у розподілі доходів та розроблення державної перерозподільчої політики використовують декілька статистичних показників. Найбільш поширеними серед них є: крива Лоренца, децильний коефіцієнт та індекс Джині.

Крива Лоренца² — це графічне зображення ступеня нерівності розподілу доходів серед населення.

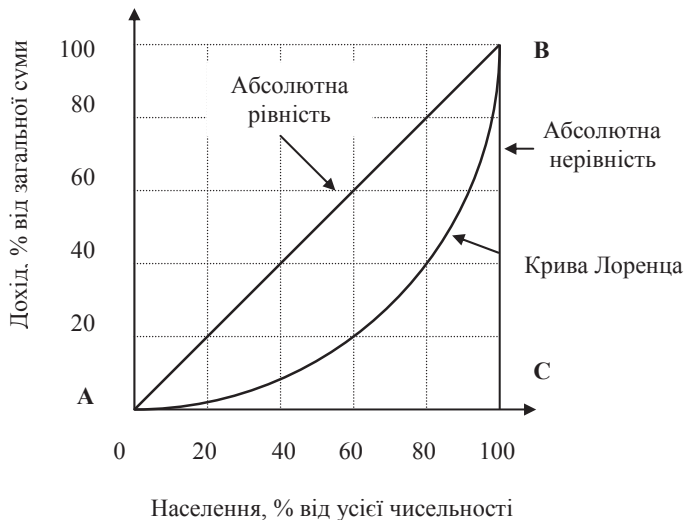


Рис. 19.3. Крива Лоренца

Аби дізнатися, яким є фактичний стан розподілу кінцевих доходів, все населення країни статистика поділяє на кілька рівних груп у відсотках до загальної чисельності населення (десять груп по 10% кожна, або п'ять — по 20%). Аналогічно на рівні частки

¹ Універсальність закону Парето, як вважається, проявляється у тому, що в усіх сферах людської діяльності справджується правило: «20% зусиль дають 80% бажаного результату, а решта 80% зусиль — лише 20% результату». Звичайно, математики заперечують таку категоричність твердження, невідкріплену конкретними розрахунками. І вони мають рацію. Але сама суть принципу Парето видається незаперечною.

² Лоренц Макс (1876-1959) — американський економіст і статистик. Відомий тим, що у 1905 р. відкрив графічну залежність кумулятивного розподілу доходів населення, названу пізніше «кривою Лоренца».

розбивається і загальний дохід населення. Потім будують графік: на вертикальній осі координат відкладають наростаючою сумою частки доходів населення, на горизонтальній — так само частки населення. Побудована у такій системі крива показує, яка частка від загального доходу припадає на кожну групу населення (сімей).

Візьмемо умовний приклад. Усе населення поділимо на п'ять груп. Припустимо, за даними статистики, перша група із найбідніших сімей отримала 3% від усіх доходів, друга — 5%, третя — 12%, четверта — 20%, п'ята (із найбагатших) — 60% (усі разом 100). Сполучивши на графіку ці точки, ми матимемо криву Лоренца (рис. 19.3), яка начисто показує: на 20% сімей припадає лише 3% усіх доходів населення, на 40% сімей — 8% (3+5), на 60% сімей — 20% (8+12), на 80% сімей — 40% (20+20), а решта доходу (60%) дістається лишень 20-відсоткам найбагатших сімей.

Тепер поглянемо ще раз на графік. Бісектриса АВ, що ділить прями́й кут пополам, показує теоретично уявну картину *абсолютної рівності*, за якої б 20% усіх сімей мали 20% від загальних доходів, 40% сімей — 40% доходів, 60% сімей — 60% доходів, 80% сімей — 80% доходів. Катет ВС, навпаки, показує той уявний випадок *абсолютної нерівності*, коли б лише 1% сімей отримував повністю весь дохід суспільства, не залишаючи нічого решті сімей. Та це лише уявні (гіпотетичні) варіанти розподілу суспільних доходів. У реальній же дійсності в кожній країні і завжди панує нерівність у розподілі доходів населення, яка графічно ілюструється кривою Лоренца, що нагадує нам лука. Що більший натяг цього лука (розрив між кривою та бісектрисою), то більша нерівність у доходах населення.

Показовим щодо стану розподілу доходів у різних країнах є також **децильний¹ коефіцієнт**: усе населення розбивається на 10 груп (по 10% кожна), а затим співставляються частки у сукупному доході населення 10% найбагатших та 10% найбідніших сімей.

Ступінь нерівності у розподілі доходів серед населення можна виразити і чисельно — через індекс Джині.

Індекс Джині² — це статистичний показник, що характеризує ступінь розшарування суспільства за доходами. Цей коефіцієнт розраховується як відношення площі сегмента, окресленого кривою Лоренца та бісектрисою («зона нерівності»), до всієї площі трикутника АВС («зона рівності»).

Значення індексу Джині можуть коливатися від 0 (абсолютної рівності: бісектриса і крива злиті, розриву між ними немає) до 1 (абсолютної нерівності: крива «розпласталася» на катетах АС і ВС, розрив максимальний). Отже, що більше індекс Джині наближається до 1, то більшою стає нерівність у доходах, і навпаки.

У 2009 р. індекс Джині становив: у Швеції — 0,25; Німеччині — 0,28; Угорщині — 0,30; Польщі — 0,35; Великобританії і Латвії — 0,36; Росії — 0,38; США — 0,41; Китаї — 0,42; Нігерії — 0,43; Бразилії — 0,55. В Україні на той час він складав 0,28. Складається враження, ніби нерівність у доходах українців трохи поступається шведам, але ніскільки не гірша від німців.

За децильним коефіцієнтом, розрахованим на основі офіційних даних, розрив у доходах 10% найбагатших і 10% найбідніших сімей в Україні не перевищує 6 разів. Якщо вірити цим даним, то Україна виглядає навіть краще за Швецію, відому своєю щедрою системою соціального захисту.

Таке хибне уявлення про стан розподілу доходів в Україні створює наша офіційна статистика. Це тому, що вона не спроможна «уловити» величезні масштаби розподілу

¹ Деци... (від лат. *decem* — десять) — приставка, яка у складі слова означає десятю частину якоїсь величини.

² Джині Коррадо (1884-1965) — італійський економіст і статистик. Відомий тим, що у 1912 р. запропонував показник для вимірювання нерівномірності розподілу населення, названий на його честь «індексом Джині».

тіньових доходів (виплати зарплати «у конвертах», ухиляння від сплати податків, корупційні доходи чиновників тощо). За розрахунками фахівців, різниця в доходах найбільш багатих і незаможних верств населення в Україні сягає понад 40 разів! Так само за індексом Джині, кажуть учені, Україна виглядає гірше за Китай, але дещо ліпше за Нігерію.

Варто також зауважити, що індекс Джині сам по собі грішить неточністю, адже він розраховується лише за грошовими доходами і до того ж офіційно заявленими. Але люди часто отримують доходи і в негрошовій формі (продукти від особистого підсобного господарства, безплатне харчування за місцем роботи, різні пільги тощо). Через це аналітики намагаються розраховувати індекс Джині не тільки за доходами, а й за усіма наявними статками (багатством) сімей. Ступінь майнового розшарування суспільства, звичайно, є більшим, аніж за доходами. Проте тут постає нова проблема: як забезпечити справедливості ринкової оцінки майна (багатства) усіх громадян, особливо в країнах, де повноцінний ринок ще не сформувався?

Цінність кривої Лоренца та індексу Джині як інструментів аналізу нерівності доходів у суспільстві полягає ще й у тому, що завдяки їм можна оцінити ефективність соціальної політики уряду. Це дуже важливо, бо коли соціально-економічна нерівність людей в країні (за доходами та активами) стає надмірною і призводить до розколу суспільства на два полюси (купку багатіїв і більшість населення, що потерпає від злигоднів і безправ'я), то, як наслідок, виникає загроза соціального вибуху (страйків, революції).

В країнах розвиненої демократії, як показали дослідження динаміки доходів населення за кілька останніх десятиліть, проведені нобелівським лауреатом С. Кузнецем, нерівність сімей у доходах має тенденцію до скорочення. Це є ознакою того, що тамтешня держава успішно проводить політику перерозподілу доходів в інтересах всього суспільства, позаяк несе реальну відповідальність перед ним.

19.4. СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ. СОЦІАЛЬНІ ГАРАНТІЇ

Легкові автомобілі вже перестали сприйматися нами як предмети розкоші, бо стали звичним засобом життя. Сучасні їх моделі відзначаються не лише підвищеною комфортністю, а і здатністю розвивати величезну швидкість. Проте навряд чи хтось ризикне скористатися максимальною їхньою швидкістю. І це не тільки через брак ідеальних і прямих доріг, а ще й тому, що потрібно рахуватися із інтенсивністю дорожнього руху, можливою появою попереду форс-мажорних подій, природною обмеженістю людської реакції тощо.

Саме так і ринкова економіка як саморегулююча система економічних зв'язків працює на користь суспільства. Вона приводить в дію потужні стимули до підприємницької активності, до збагачення підприємливих людей, спрямовуючи водночас силами конкуренції їхню ініціативу на максимальне задоволення різноманітних суспільних потреб. У цьому плані ринок і виховує людей, і створює матеріальну основу для зростання добробуту всіх.

Але суспільство не може цілком покладатися на ринок. І дійсно, сам по собі ринок не може гарантувати високі доходи усім членам суспільства, включаючи інвалідів, важко хворих, пенсіонерів та інших. Більше того, він не гарантує цього навіть усім працездатним людям, тобто й половині суспільства. Ринок як конкурентна система містить

багато ризиків, зокрема таких як втрата роботи, отримання збитків чи банкрутство власного бізнесу. В ринковій економіці ніхто не може бути певен у довготривалій стабільності своїх доходів.

Між тим, живучи в сучасному цивілізованому суспільстві, кожна людина як особистість повинна мати і таки має право на соціальний мінімум (мінімальну заробітну платню і пенсію, загальнодоступну шкільну освіту тощо). Допомогати нужденним — це не тільки справа поодиноких благодійників, але й обов'язок сучасної держави як суспільного органу. Цю місію держава реалізує через соціальну політику.

Соціальна політика держави — це система цілей і засобів по регулюванню соціально-економічних умов життя суспільства, забезпеченню добробуту усіх його членів.

Соціальна політика держави не зводиться лише до надання матеріальної підтримки нужденним людям, як це часом здається на перший погляд. Вона значно ширша за своїм змістом і включає два головних напрямки (рис. 19.4).

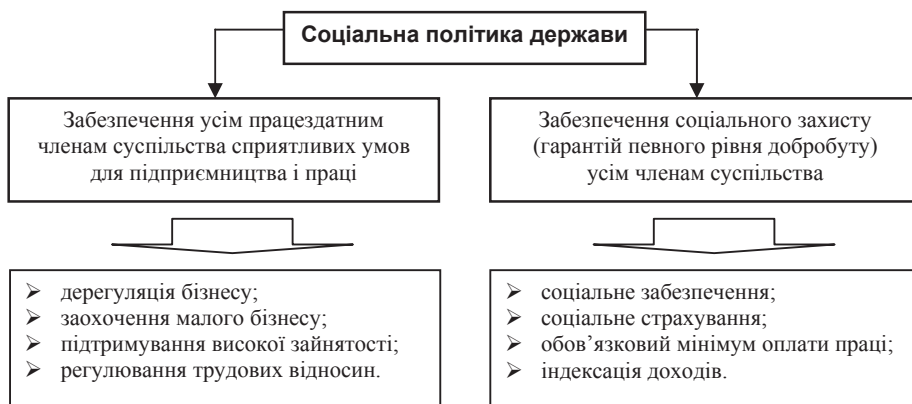


Рис. 19.4. Головні напрямки соціальної політики держави

Щодо *працездатної частини громадян* держава створює сприятливі умови та стимули для їх ділової активності (у бізнесі та праці), аби вони могли заробляти якомога більші доходи, звісно, дотримуючись чинного законодавства. Задля цього, судячи зі світової практики, держава застосовує такі заходи:

- дерегуляція бізнесу, тобто звільнення його від бюрократичних перешкод, надання суб'єктам господарювання свободи дій, але в рамках закону і суворої відповідальності;
- заохочення малого бізнесу (надання кредитів, податкових пільг, технічної та іншої допомоги);
- підтримування високого рівня зайнятості в країні (створення нових робочих місць, сприяння професійному навчанню, перекваліфікації і працевлаштуванню, переселенню в райони дефіциту трудових ресурсів);
- регулювання трудових відносин (тривалості робочого часу, відпусток, охорони праці тощо).

Соціальний захист громадян передбачає встановлення державою певних соціальних гарантій, які закріплюються Конституцією (Основним законом) як права та обов'язки громадян і держави.

Соціальні гарантії держави — це її зобов'язання перед суспільством щодо формування певного стандарту (рівня) добробуту людини, сім'ї.

В основу розрахунку величини соціальних гарантій зазвичай закладають прожитковий мінімум, який визначається за вартістю споживчого кошика. Прожитковий мінімум є дуже важливим соціально-економічним нормативом для визначення:

- величини обов'язкової мінімальної оплати праці в країні;
- розміру мінімальної пенсії за віком;
- допомоги багатодітним родинам;
- допомоги по безробіттю;
- державних стипендій;
- величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян¹ тощо.

Існує широкий арсенал засобів соціального захисту населення. Вони зводяться до таких основних груп: соціальне забезпечення, соціальне страхування, обов'язковий мінімум оплати праці та індексація доходів.

Соціальне забезпечення — це соціальні виплати у формі грошових та натуральних трансфертів, а також послуг.

Соціальні виплати і послуги різноманітні. Вони розрізняються за джерелами формування, способами фінансування та умовами надання людям.

Грошові соціальні трансферти пов'язані із компенсацією втрат доходу внаслідок повної або часткової втрати працездатності, втрати роботи або годувальників, народження дітей.

Натуральні соціальні трансферти — це субсидії, які певною мірою компенсують сім'ям з невеликими доходами втрату їх реального доходу внаслідок подорожчання житлово-комунальних послуг; надання матеріальної допомоги ветеранам та інвалідам війни, учасникам бойових дій; надання нічліжок та обідів для безхатченків тощо.

Гарантовані соціальні послуги надаються у вигляді повністю або частково безплатних послуг закладів дошкільного виховання, освіти, охорони здоров'я, культури, громадського транспорту, послуг зон відпочинку та заняття спортом тощо.

З усіх соціальних трансфертів одні носять разовий характер, інші виплачуються періодично протягом певного часу, визначеного законом. Їхній розмір прив'язується законодавством до вартості прожиткового мінімуму або до розміру мінімальної заробітної плати;

Соціальне страхування — це засіб соціального захисту населення, який відкриває можливість для матеріального забезпечення та підтримки населення за рахунок страхових фондів.

В Україні діють такі види державного соціального страхування:

- пенсійне страхування;
- страхування на випадок безробіття;
- страхування від нещасного випадку та професійного захворювання на виробництві;
- страхування з тимчасової втрати працездатності.

Відповідні фонди державного соціального страхування формуються шляхом сплати страхових внесків роботодавцями (власниками підприємств або уповноваженими ними органами управління), громадянами, а також за рахунок бюджетних та інших джерел.

¹ В Україні неоподатковуваний мінімум доходів громадян ще й досі не прив'язаний до прожиткового мінімуму. І це є також ознакою економічної слабкості суспільства.

Окрім загальнообов'язкового державного соціального страхування, широкого поширення набуває добровільне соціальне страхування через недержавні страхові фонди і компанії. Останні, отримавши ліцензію від держави, здійснюють страхування життя (на випадок смерті чи інвалідності годувальника сім'ї), страхування на випадок втрати працездатності, нещасних випадків поза виробництвом та інших захворювань. Недержавні страхові фонди формуються за рахунок добровільних внесків громадян та їхніх роботодавців. В економічно заможних країнах добровільне індивідуальне страхування найбільшого поширення набуло в галузі страхової медицини. Сплачуючи регулярні страхові внески, у разі виникнення будь-якого (!) захворювання людина отримує гарантовану кваліфіковану медичну допомогу. Звісно, це вселяє спокій у людину і мобілізує її ділову (економічну) активність. Очевидна вигода від цього як для суспільства, так і для економіки.

Обов'язковий мінімум оплати праці — одна із соціальних гарантій держави, яка захищає інтереси найманих працівників незалежно від місця їх працевлаштування, передбачаючи оплату їхньої праці на рівні, не нижче вартості прожиткового мінімуму.

Цим заходом держава захищає інтереси насамперед працівників низької кваліфікації, але виграють від цього і всі інші працівники. Адже у такому випадку задля збереження кадрів під тиском економічної конкуренції роботодавці змушені переглянути у бік збільшення всю систему оплати праці на підприємстві.

Індексація доходів — це заходи, які держава спрямовує на компенсацію (в певній мірі) втрати доходів населення унаслідок зростання вартості життя.

Цю форму соціального захисту держава застосовує за умов стійко галопуючої інфляції зазвичай щодо тих громадян, які отримують фіксовані доходи (працівників бюджетної сфери та всі тих, хто отримує від держави трансфертні соціальні виплати). Оцінка змін вартості життя здійснюється за допомогою індексу споживчих цін і тарифів, тобто на основі розрахунків вартості споживчого кошика. Оскільки споживчі кошики, що відображають обсяг і структуру сімейних витрат, різняться для сімей з різними доходами, постільки дуже важливо знати, який саме кошик — мінімальний чи середній — уряд закладає в механізм проведення індексації.

Важливо також розуміти, що вся система соціального захисту населення має спрямовуватися на підтримку реальних, а не номінальних (грошових) доходів, тобто її сенс у підтримуванні реального добробуту сімей. Відтак вона має компенсувати втрату не тільки отримуваних грошових доходів, але й натуральних виплат і пільг. Тому під **соціальною захищеністю** розуміється характер та рівень обов'язків суспільства щодо людини та будь-якої соціальної групи, або, іншими словами, ступінь *реальності* їхніх прав та свобод.

Ще раз наголосимо, що система соціального захисту повинна одночасно підтримувати реальний рівень життя населення і створювати стимули для підвищення ділової активності всіх суб'єктів ринкової економіки. Тому, надаючи матеріальну допомогу окремим категоріям людей, суспільство має керуватися не лише гуманними міркуваннями, але й враховувати людську психологію. Так, людям з обмеженими фізичними можливостями (наприклад, для сліпих, глухонімих та інших інвалідів) доцільно також створювати сприятливі умови для їх посиленої праці у суспільному секторі, аби вони, заробляючи доходи, відчували себе учасниками повноцінного життя. Так само і щодо безробітних: обов'язковий мінімум оплати праці має бути вищим за вартість прожиткового мінімуму із таким розрахунком, аби стимулювати їх до якнайшвидшого працевлаштування.

Кожна країна формує власну систему соціального захисту населення. Цей процес залежить від багатьох факторів, основними з яких є: специфіка соціально-економічного устрою країни; рівень економічного і культурного розвитку; історичні традиції; характер політичної влади.

Першими у світі започаткували систему соціальних компенсацій Німеччина в 1883 р. та Англія в 1911 р. Їх почин підхопили США, але лише в 1935 році під тиском наслідків Великої депресії. Сьогодні найбільший соціальний захист своїм громадянам пропонують скандинавські країни: Швеція, Норвегія, Фінляндія. Загалом в економічно розвинених країнах через систему соціального захисту населення отримує більше половини сукупного доходу.

В Україні система соціального захисту наразі є вкрай деформованою і неефективною. Наша держава декларує у Конституції чимало соціальних гарантій, але реально жодну з них не забезпечує у повному обсязі і належним чином. Витрати на освіту й охорону здоров'я значною мірою вже перекладені на самих громадян, попри те, що рівень оплати праці у нас є одним із найнижчих у Європі. Роздута система пільг позбавлена адресності, а тому в 2013 р. 10% найбільш бідних сімей отримували від держави лишень 2% від усіх наявних пільг, тоді як 10% найбагатших — 22% пільг. Тож, держава перерозподіляє доходи не на користь бідним, як це годиться, а багатим. До того ж, уся система перерозподілу доходів перетворилася на джерело тотальної корупції і казнокрадства.

19.5. ДИЛЕМА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ЧИ СПРАВЕДЛИВІСТЬ?

Регулювання розподілу доходів у сучасному суспільстві вважається одним із першочергових завдань держави. Держава покликана пом'якшити нерівність у доходах людей, аби не допустити надмірного соціального розшарування і напруги в суспільних відносинах.

Окрім іншого, нерівність людей у доходах ще й негативно позначається на економіці. На цю обставину одним із перших звернув увагу англієць А. Пігу¹, який наприкінці 1920-х рр. заклав основи теорії «держави загального добробуту». Оскільки ставлення людей до отримуваних доходів, як і до будь-яких життєвих благ, підпорядковується дії фундаментального закону спадної граничної корисності, постільки важливого значення набуває державний перерозподіл доходів від багатих до бідних. Пігу це пояснював тим, що завдяки такому перерозподілу корисність для бідних зростає швидше, аніж вона зменшується для багатих, а відтак, досягається ефект зростання загального добробуту.

Великий позитив в ідеї державного вирівнювання доходів населення побачив і Кейнс. На його думку, через дуже нерівномірний ринковий розподіл доходів деформується ринковий попит: останній перемикається усе більше на споживчі товари. Від цього ринок «перекошується»: тоді як галузі, що виробляють товари короткотривалого використання, задихаються під натиском ажіотажного попиту, інші галузі, що спеціалізуються на товарах тривалого користування, ледь існують через відсутність попиту взагалі. Спотворення попиту стає фактором стримування економічного росту країни.

¹ Пігу Артур Сесіл (1877-1959) — англійський економіст-неокласик, найбільшу славу якому принесла праця «Економічна теорія добробуту» (1932 р.).

То ж державне регулювання розподілу доходів є тепер основним каналом перерозподілу доходів. Воно здійснюється головним чином через оподаткування та системи соціального захисту населення.

Між тим, практика державного втручання у сферу розподілу доходів виявила і чималі нові проблеми. З'ясувалося, що у тих країнах, де держава надто активно заходила перерозподіляти і вирівнювати суспільні доходи, помітно стала знижуватися ефективність виробництва, оскільки збільшувані податки підривають інтерес заможних людей до господарської діяльності, до інвестицій, і водночас щедра матеріальна підтримка від держави послабила інтерес бідних і безробітних до пошуку роботи, інтенсивної праці, перепідготовки та підвищення професійного рівня. Цей негативний досвід надмірного державного перерозподілу доходів від заможних до бідних пізнали на собі не тільки колишні соціалістичні країни, але й теперішні країни Європейського Союзу (зокрема Швеція, Нідерланди, Велика Британія та інші).

Отже, ключова концептуальна проблема державного перерозподілу доходів населення полягає у необхідності розв'язання **суперечності між економічною ефективністю та соціальною рівністю, або справедливістю.**

Звичайно, у свідомості більшості людей рівність асоціюється зі справедливістю, а тому більше спокушає їх¹. Згадаймо історію: саме проголошення гасел «свободи, рівності та братерства» забезпечувало масове піднесення політичної боротьби, її переростання у революції, що закінчувалися зміною правлячих режимів і загибеллю монархій. Бідні завжди схильні звинувачувати у своїх бідах багатих. Це загальновідомий факт суспільного життя. Уже про ненависть бідного народу до знахабнілих можновладців (чиновників, олігархів), які відверто демонструють рівень своєї розкоші й розбещеності владою, ми тут навіть не говоримо. Цю пухлину однозначно потрібно видаляти.

Але потрібно пам'ятати, що необхідною умовою забезпечення стійкого загального добробуту є підвищення ефективності виробництва, тобто виробництво якомога більшої кількості добротної продукції за рахунок підвищення продуктивності праці та жорсткої економії завжди обмежених ресурсів. Цю умову реалізує саме ринкова система, яка створює потужні стимули для участі людей в господарському житті суспільства. На цій підставі класик А. Сміт дав нам мудру пораду: «Економіка не повинна бути справедливою, економіка повинна бути ефективною і через ефективність творити справедливість».

Отже, усвідомлюючи взаємовиключність цих понять і практичну несумісність ефективної економіки та рівності усіх людей у доходах, суспільство має визначитися:

✓ *по-перше*, щодо соціальної рівності. Яка рівність є справедливою: рівність у доходах чи рівність у можливостях їх заробляння?

✓ *по-друге*, що ліпше: більший пиріг, але розділений на нерівні шматки (тобто ефективна економіка, але з різними доходами людей); чи всім порівну, але від меншого пирога (тобто рівність доходів, але з неефективною економікою, якій загрожує у перспективі занепад)?

Тепер прислухаємося до думки щодо цього економістів-теоретиків.

І тут маємо згадати, у першу чергу, В. Парето, який прославився оригінальною думкою щодо розуміння суспільного добробуту. Він вважав, що суспільство досягає оптимального рівня добробуту лише за такого стану економіки, коли вже неможливо підвищити чий би то не був добробут, не зашкодивши при цьому будь-кому іншому. За

¹ Так, великий французький філософ-просвітитель XVIII ст. Жан-Жак Руссо написав книгу «Думки про походження та основи нерівності між людьми» (1755 р.), у якій стверджував, що нерівність людей у доходах — один з найбільших пороків соціального устрою, який підлягає загальному осуду та усуненню.

такого стану економіка стає ефективною. Простою мовою кажучи, не може суспільство бути благополучним, якщо хтось збагачується, а інші в цей час стають біднішими.

Тут маємо зауважити таке. Статистика дає лише узагальнену характеристику добробуту населення, тоді як кожен із нас сприймає навколишній світ суб'єктивно. Тому Парето у своїй теорії виходив із таких передумов: 1) ніхто, крім самої людини, не може оцінити повною мірою її особистий добробут; 2) добробути різних людей непорівнянні між собою через різні суб'єктивні оцінки корисностей; 3) суспільний добробут складається із добробуту кожної людини. Отже, визначити критерії справедливого розподілу доходів можна лише на рівні суспільства, а не окремих осіб, тобто через політичні процедури волевиявлення громадян.

Сьогодні навряд чи знайдеться економіст, котрий узагалі заперечуватиме необхідність державного регулювання розподілу доходів, аби тільки не зашкочити ринковому саморегулюванню економіки. Проте думки вчених розходяться, коли мова заходить про масштаби і способи перерозподілу доходів державою. Прихильники активного втручання держави у сферу розподілу людських доходів запевняють, що значне вирівнювання доходів призводить до максимізації загальної корисності доходів усіх верств населення, тобто сприяє зростанню ринкового попиту за рахунок тих, кого матеріально підтримує держава. Критики ж, у свою чергу, їм цілком справедливо дорікають тим, що економіка потребує стимулів не лише у формі споживчого попиту, але й у вигляді диференційованих факторних доходів виробників національного продукту. А ще, кажуть вони, запровадження численних програм соціальної підтримки тягне за собою ріст адміністративних витрат на їх обслуговування, а відтак, далеко не всі зібрані державою кошти дістаються нужденним. Тому будь-який перерозподіл доходів тільки заради максимізації загальної корисності в даний час неминуче призведе до скорочення виробництва і доходів в майбутньому.

І, нарешті, як показує світова практика, самі механізми державного регулювання доходів у суспільстві є наразі недосконалими. Наприклад, ефект прогресивної дії прямих податків послаблюється регресивним ефектом від непрямих податків. Справа в тім, що непрямі податки, як і всі субсидії, включаються в ціни на товари й послуги і, таким чином, вони підрізають реальні доходи людей. То ж виходить, що всі покупці споживчих товарів, серед них навіть і малозабезпечені сім'ї, фінансують зі своєї кишені виплату соціальних трансфертів, тобто держава повертає цим сім'ям те, що у них же взяла.

Як бачимо, державне регулювання доходів — це доволі тонкий інструмент регулювання економіки, який потребує дуже обережного і гнучкого застосування. Суперечність між ефективністю виробництва та соціальною справедливою на практиці вирішується шляхом пошуку таких форм і способів перерозподілу доходів, які б, з одного боку, мінімізували негативний вплив перерозподільних процесів на ефективність, а з другого, — максимізували позитивний ефект у формі скорочення бідності. Однак тут, що стосується вибору типу соціальної політики, вирішальне слово за політиками. І оскільки політикам і партіям періодично доводиться виборювати голоси виборців, даруючи їм обіцянки, то немає жодної гарантії того, що цей вибір буде оптимальним.

Певна річ, у кожній країні ця суперечність розв'язується по-своєму, в залежності від рівня економічного і культурного розвитку, від правлячої політичної сили та її ідеології. Там, де правлять ліворадикальні політичні режими, перевага в економічній політиці держави віддається принципу соціальної справедливості. А там, де при владі праві політичні сили, ідеологія яких спирається на ліберально-ринкову доктрину, перевага за

принципом економічної ефективності. Що ж до позиції більшості науковців, то, мабуть, варто тут привести крилатий вислів відомого економіста Дж. Міда¹: «Моє серце належить лівим, а розум — правим».

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Принципи розподілу доходів у суспільстві. Факторний (функціональний) розподіл доходів. Факторні доходи. Кінцеві доходи населення. Номінальний дохід. Наявний дохід. Реальний дохід. Закон Енгеля. Норма особистих заощаджень. Темп росту реального доходу. Закон Парето. Крива Лоренца. Індекс Джині. Суперечність між економічною ефективністю та соціальною рівністю.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Які принципи розподілу доходів у суспільстві Вам відомі? Охарактеризуйте їх.
2. Який взаємозв'язок існує між розподілом доходів та національним продуктом (ВВП)?
3. Яким чином розрізняються доходи населення?
4. Назвіть та поясніть механізми перерозподілу доходів у суспільстві.
5. Розкрийте закономірність розподілу сімейних доходів. Аргументуйте її власними прикладами.
6. В чому суть закону Енгеля? Що змінилося із часом у його трактуванні?
7. Які фактори впливають на розподіл сімейних доходів? Дайте пояснення.
8. Які чинники зумовлюють соціальну нерівність?
9. Що відображає закон Парето?
10. Яке значення кривої Лоренца?
11. Для чого розраховують індекс Джині?
12. Розкрийте основний зміст соціальної політики держави.
13. Які основні форми соціального захисту населення?
14. У чому полягає смисл соціальних гарантій держави?
15. Чи забезпечує соціальний захист свого населення теперішня українська держава? Поясніть свою думку.

¹ Мід Джеймс Едуард (1907-1995) — англійський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1977 р.

Частина четверта

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Розділ 20

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ

Логічно неможливо, щоб одна країна була ефективнішою за інші у виробництві всього.

Пол Хейне

Торгівля об'єднує людство у всезагальне братерство взаємної залежності та інтересів.

Джеймс Гарфілд¹

20.1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК ЗАКОНОМІРНИЙ РЕЗУЛЬТАТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Реалії сьогодення світу такі, що жодна країна не може існувати ізольовано, не розвиваючи різноманітних економічних та інших зв'язків з іншими країнами. Значення зовнішнього чинника у розвитку національної економіки стає дедалі вагомішим, а значить, економічна залежність країн світу посилюється. Це є ознакою виникнення світового господарства як нової планетарної економічної системи, у якій національні економіки виконують роль окремих ланок (елементів).

Світове господарство (економіка) — це сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних національних економік.

Виникнення і розвиток світової економіки — цілком закономірний результат розвитку економіки. Він зумовлений об'єктивною логікою економічного життя суспільства, яку диктує нам ринок. Це — постійне прагнення максимізувати вигоду (корисний ефект) від використання виробничих ресурсів. Наші предки давно зрозуміли, що у разі недостатності власних ресурсів для задоволення зростаючих потреб їх можна придбати в інших людей чи навіть в інших країнах. Торгівля між країнами поклала початок інтернаціоналізації господарського життя.

Інтернаціоналізація економіки (від лат. *inter* — між + *natio* — народ) — це процес розширення економічної діяльності за межі національних кордонів, або формування стійких і різнобічних взаємозв'язків між економіками різних країн.

В основі інтернаціоналізації економіки лежить міжнародний (світовий) поділ праці.

¹ Гарфілд Джеймс Абрахам (1831-1881) — американський військовий і політичний діяч.

Міжнародний поділ праці — це стійкі відносини між країнами, якими закріплюється їхня спеціалізація на виробництві певних видів товарів і послуг та задаються стимули для активної участі у взаємному обміні ними.

Традиційні фактори, що стимулюють розвиток міжнародного поділу праці та обміну:

- особливості географічного розміщення країн та їх природно-кліматичних умов;
- нерівномірність розміщення ресурсів на планеті (природних, матеріальних, трудових, фінансових);
- відмінність країн за рівнем економічного та науково-технічного розвитку країн;
- соціально-культурні особливості різних країн (різний господарський досвід, різні знання, навички, традиції).

Це загальні фактори, які діють ще з давніх здавен, заохочуючи країни до участі у світовому поділі праці, до налагодження і підтримування економічних зв'язків між собою. Якщо первісно цей поділ праці розвивався у напрямку його розширення, залучення нових країн-учасниць, то нині він в основному поглиблюється, набуваючи нових форм співпраці країн.

Сучасні фактори, що зумовлюють поглиблення міжнародного поділу праці:

- ✓ дефіцит внутрішніх природних ресурсів, який посилюється унаслідок прискороної розробки та погіршення умов видобутку корисних копалин, обмеженості родючих земель тощо. Ця обставина змушує сьогодні індустріально розвинені країни збільшувати імпорт сировинних та енергетичних ресурсів, шукати більш дешевих штучних заміників сировини;
- ✓ поява можливостей для здешевлення виробництва продукції у своїй країні за рахунок залучення дешевої праці іммігрантів, використання передових іноземних технологій та досвіду управління;
- ✓ використання можливостей для підвищення конкурентоспроможності своїх товарів шляхом перенесення їх виробництва в інші країни з метою використання тамтешньої дешевої праці, уникнення сплати митних та екологічних зборів, економії транспортних витрат;
- ✓ загострення конкуренції на внутрішньому ринку, що спонукає власних товаровиробників до пошуку закордонних ринків;
- ✓ прискорений розвиток НТП, який призводить до швидкого оновлення продукції, розширення асортименту та технічного ускладнення виробів. Через це нераціонально і нереально вже навіть для високорозвинених країн самотужки все це виробляти, в тому числі і таку складну продукцію, як літаки¹, автомобілі, комп'ютерну техніку тощо. Окрім того, створення належних умов роботи для науковців та висококваліфікованих працівників дає змогу розвиненим країнам «зманювати мізки» з усього світу та завдяки їм ще більше нарощувати свій відрив від решти країн.

Світове господарство пройшло тривалий шлях свого розвитку. Оглядаючись на нього, можна виділити певні етапи (ступені), коли світогосподарські зв'язки набували нових принципово важливих характеристик.

Основні етапи розвитку світового господарства:

1) етап розвитку світового ринку товарів та формування міжнародної спеціалізації країн. Це був період, по суті, становлення світового господарства як такого. До

¹ Наприклад, модель сучасного авіалайнера «Боїнг –777» складається із 132,5 тисяч вузлів і деталей, виробниками яких є 545 фірм, розкиданих по світу. Що характерно, така глобальна стратегія компанії «Боїнг» (США) з опорою на розвиток широкої міжнародної виробничої кооперації розрахована не лише на виробництво високоякісних літаків, але й на отримання великих замовлень на них від країн-учасниць спільного виробництва.

активної торгівлі тоді підштовхнули великі географічні відкриття у XV-XVI ст. Характерні риси цього етапу:

- торгівля на той час була єдиною формою міжнародних економічних зв'язків;
- торговельні зв'язки були, як правило, нерівноправними, нееквівалентними (несправедливими) і нестійкими;
- ці зв'язки ще не мали правового міждержавного регулювання, а тому спірні питання часто вирішувалися із застосуванням обману і сили.

Попри це, поступовий розвиток торговельних відносин таки сприяв втягненню країн у систему світового поділу праці та отриманню ними очевидних вигод від спеціалізації господарської діяльності. Важливо зауважити, що ефект зовнішньої торгівлі полягає не лише у відкритті нових каналів збуту продукції, але й у можливостях імпорту засобів виробництва (сировини, пального, техніки, інструментів тощо).

2) етап вивозу капіталу в інші країни. Цей етап прийшовся на другу половину XIX ст. Він пов'язаний з індустріальним переворотом у виробництві та поширенням акціонерної форми підприємництва. Його характеристики:

- активний вивіз капіталу за кордон задля отримання більших прибутків. Певна річ, необхідною передумовою інвестиціям у чужі економіки було вже налагодження стійких і дружніх відносин між певними країнами, наявність довіри інвесторів до них;
- активне втягнення в торгівлю об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій), цінних паперів (акцій, облігацій, векселів тощо), інформації;
- поява нових форм інтернаціоналізації економічного життя: міжнародної міграції робочої сили, науково-технічного співробітництва тощо.

3) етап розвитку міжнародних інтеграційних процесів. Цей етап стартував із середини XX ст. Він характеризується взаємопроникненням і переплетенням безпосередньо виробничих процесів на мікрорівні, а це вже передбачає необхідність узгодження економічної політики урядами країн-учасниць такої широкомасштабної виробничої кооперації. Найяскравішим прикладом економічної інтеграції на міжнародному рівні є Європейський союз (ЄС).

4) етап розвитку глобалізації економіки. Це новітній етап, який заявив про себе тим, що зовнішні економічні чинники стали відігравати *суттєву, визначальну роль* у розвитку усіх відкритих національних економік, культури, науки, спорту та інших сфер суспільного життя. Якщо інтеграційні процеси у світовій економіці ще носять в основному локальний, регіональний характер, то процеси глобалізації набули всезагального характеру, тобто охопили майже всі країни світу.

Глобалізація (від лат. *globus* — земна куля) **економіки** — це зростаюча економічна взаємозалежність країн світу, яка формує світове господарство як єдину, органічно цілісну систему.

Основні передумови та прояви економічної глобалізації:

– *концентрація величезних обсягів капіталу окремими країнами і компаніями*, яка уможливає їх домінування над рештою світу, їх вплив не лише на економічний розвиток інших країн, але і на політичну ситуацію у них. Так, за розрахунками відомих дослідників Е. Тоффлера, Ф. Фукуями та С. Гантінгтона, 20% країн розпоряджається 84,7% світового ВВП, на їх громадян припадає 84,2% світової торгівлі та 85,5% сукупних заощаджень;

– *країни-експортери розділилися на такі, що виробляють: а) капіталомістку* (техніку, обладнання, прилади, інформаційні продукти тощо); б) *трудомістку* (деякі види сільськогосподарської продукції); в) *ресурсномістку продукцію* (експортери сировини — нафти, газу, деревини тощо);

– стався переворот у засобах масової інформації, зв'язку і транспорту. Причому, появились такі технології, товари і послуги, які стали затребуваними в усьому світі, без яких ніде просто не можуть обійтися. Це стосується програмного забезпечення для комп'ютерної техніки, космічних технологій, швидкісного транспорту, медичних препаратів тощо. Якщо у 1995 р. число користувачів всесвітньої мережі Інтернет становило близько 23 мільйонів, то на кінець 2012 р. воно сягнуло 2,5 мільярдів чоловік. В розвинених країнах понад 80% населення користується цим благом цивілізації (в Україні — ще поки третина його);

– сформувалася глобальна виробнича, ринкова, фінансова та інформаційна інфраструктура, яка забезпечує міжнародну торгівлю товарами і послугами, переміщення людей, співробітництво загалом. Розвиток світової транспортної системи зумовив необхідність введення певних загальносвітових стандартів, єдиних вимог. Такою ж необхідністю стало запровадження уніфікованої системи бухгалтерського обліку і звітності, статистики; єдиної системи комерційної, науково-технічної, метеорологічної інформації тощо. Ці та інші новації суттєво прискорили та здешевили міжнародні економічні операції;

– бурхливе розширення світового фінансового ринку (ринку позик, інвестицій), який наприкінці ХХ ст. став відігравати провідну роль в системі міжнародних економічних зв'язків. Додалися нові його інструменти — механізми хеджування та управління ризиками. Про важливу роль світового ринку капіталу для національних економік свідчить, приміром, той факт, що обидві світові економічні кризи, які вибухнули в 1929 та 2008 рр., почалися саме з нього, з буму на фондовому ринку США;

– для вироблення єдиної політики щодо розвитку та регулювання світового господарства створена низка міжнародних організацій: формальних (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк тощо) та неформальних («Велика сімка» (G7), «Велика вісімка» (G8), «Велика індустріальна двадцятка» (G20), «Всесвітній економічний форум» тощо). Причому авторитет і роль цих організацій у світі постійно зростає;

– безпосередніми носіями економічної глобалізації стали транснаціональні корпорації.

Транснаціональні¹ корпорації (ТНК) — це великі компанії, які переносять частину своєї діяльності за межі тієї країни, у якій вони зареєстровані.

Формальними критеріями транснаціональної компанії є: а) наявність у неї філій у більш ніж двох країнах та б) величина закордонних активів не менше 25-30% всього капіталу компанії. За походженням абсолютна більшість ТНК мають певну національну приналежність (як-от, американська компанія «Форд моторз» чи швейцарська «Нестле») і лише деякі з них є багатонаціональними (приміром, англо-нідерландський нафтодобувний концерн «Роял-Датч Шелл»). Вхідження в іноземні економіки відбувається двома шляхами: 1) створення власних підприємств; 2) злиття і поглинання інших підприємств (через придбання їх акцій).

На початку 2000-х рр., за деякими даними, у світі налічувалося більше 60 тис. ТНК, які мали понад 800 тис. закордонних філій. Причому, число таких філій збільшується куди швидше, аніж кількість самих ТНК. У цьому проявляється головна особливість розвитку ТНК у наш час — створення мереж виробництва та реалізації глобального масштабу². Головне значення при виборі місць розміщення філій має рівень виробничих витрат, який зазвичай нижчий у країнах, що розвиваються; однак готова продукція реалізується там, де вона користується вищим попитом, — переважно в розвинених краї-

¹ Термін «**транснаціональний**» (від лат. *trans* — крізь, через) означає вихід за межі однієї країни, появу міжнародного явища чи процесу.

² Американська компанія «Дженерал моторз» уже розмістила виробництво своїх автомобілів у 33 країнах світу.

нах. Тому-то, для прикладу, жителі Німеччини купують побутову техніку німецької компанії «Бош», яку насправді виготовляє не їхня країна, а далека Південна Корея.

Сьогодні ТНК є світовими лідерами у науково-дослідних і технологічних розробках, вони активно пробиваються до природних ресурсів на територіях інших країн та захоплюють іноземні ринки збуту. Вони вже контролюють майже 50% світового промислового виробництва; 90% світового ринку пшениці, кукурудзи, тютюну, деревини; 85% ринку міді та бокситів; 80% ринку чаю та олова. У їхньому володінні понад 80% усіх патентів і ліцензій. На них припадає понад 70% світової торгівлі, причому усе більша частина цього обміну зосереджується всередині цих компаній (внутрішньокорпоративний ринок).

Економічна міць найбільших ТНК («Дженерал електрик», «Екссон Мобіл», «Тойота Дзідося» та ін.) сьогодні порівняна з обсягами національного виробництва (ВВП) держав середніх розмірів. Це дає їм змогу диктувати свої умови іншим країнам.

Таким чином, глобалізація економічного життя в сучасних умовах — це динамічний, складний і суперечливий процес. З одного боку, вона, безумовно, сприяє прискоренню економічного розвитку країн, збільшенню зайнятості і матеріального добробуту населення. Але, з іншого боку, посилюючи економічну взаємозалежність країн, глобалізація несе і загрози для них. Країни стають уразливими від коливань кон'юнктури світового ринку. Антиглобалісти висувають ще і ті аргументи, що ТНК монополізують національні ринки і підривають державний суверенітет. Екологічні громадські рухи звинувачують ТНК у тому, що ті переносять виробництва у чужі країни, аби уникнути зайвих для себе витрат на збереження чистоти довкілля. То ж ці проблеми потребують вирішення як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Сьогодні в рамках світового господарства уже склалася розгалужена система міжнародних економічних зв'язків. Виділимо основні форми цих зв'язків (рис. 20.1).

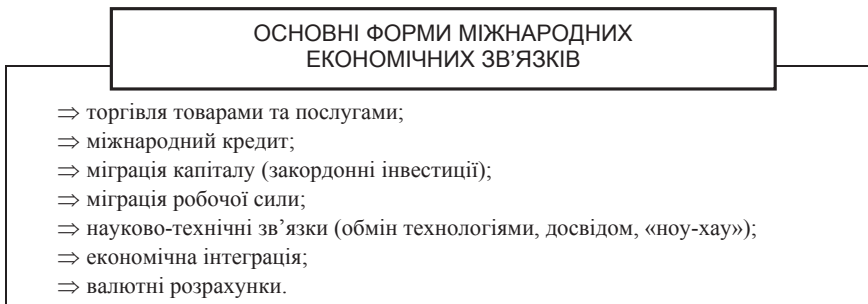


Рис. 20.1. Основні форми міжнародних економічних зв'язків

Суб'єктами світового господарства є:

- *на мікрорівні* — фізичні та юридичні особи, які займаються зовнішньоекономічними операціями;
- *на макрорівні* — держави, які контролюють та безпосередньо організують зовнішньоекономічну діяльність;
- *на мегарівні* — міжнародні організації та інститути (Економічна і соціальна рада ООН, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, різні економічні форуми, клуби, конференції тощо).

Сучасне світове господарство — це складна, неоднорідна економічна система. Його учасниками у тій чи іншій мірі є практично всі країни світу¹. Однак вони надто різні за рівнем свого економічного і соціального розвитку, політичним устроєм, культурою. Існує декілька класифікацій країн світу за соціально-економічними ознаками.

Найбільш поширеною є **класифікація країн за ступенем розвиненості у них ринкової економіки**, яка оцінюється за такими основними показниками: ВВП на душу населення; галузева структура економіки; структура експорту та імпорту; рівень та якість життя населення. За цим підходом умовно прийнято виокремлювати три групи країн:

- **країни з розвинутою ринковою економікою;**
- **країни з перехідною економікою;**
- **країни, що розвиваються.**

Група розвинених країн налічує близько 40 країн. Вона включає, в першу чергу, промислово розвинені країни (такими наразі є 24), а також «східноазійські тигри», які заслуговують цієї назви стрімкими темпами розвитку (Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Таїланд), та ряд невеличких країн, відомих як фінансові або туристичні центри світу (Ліхтенштейн, Монако, Ватикан та інші). У цих країнах ВВП на душу населення становить понад 20 тис. дол. на рік, відповідно там високий рівень заощаджень населення, дешеві і доступні позики, які стимулюють підприємницьку активність людей. Галузева структура демонструє чітко виражену тенденцію перетворення індустріальної економіки в постіндустріальну. Більшість зайнятих зосереджена у сфері послуг і ця частка постійно зростає. Склався міцний середній клас, який виступає гарантом соціальної і політичної стабільності в суспільстві.

Група країн з перехідною економікою охоплює наразі 28 країн. Це постсоціалістичні країни Центральної і Східної Європи (ЦСЄ), колишнього СРСР, а також, у ряді випадків², Китай, Монголія і В'єтнам. Усіх їх об'єднує прагнення провести ринкові реформи і чимскоріш увійти в коло економічно розвинених країн світу. Між тим, ці країни розділилися за результатами реформ, досягнутими упродовж більш ніж два десятки років. Країни ЦСЄ, країни Балтії та деякі Балканські країни, успішно здійснивши радикальні реформи («шокову терапію»), уже спромоглися стати членами Європейського союзу. Пострадянські ж країни, за виключенням Білорусі, обмежилися частковими реформами, проведеними поспіхом, по суті, простим усуненням держави від виконання її функцій. Це призвело до затяжної кризи виробництва, гіперінфляції, різкого розшарування населення та падіння добробуту його більшості. Сформувався економічний мутант — олігархічний капіталізм без створення середнього класу. Глибока смута, яку переживає Україна, — прямий наслідок, або ціна, зволікань із системними реформами.

Група країн, що розвиваються, найчисленніша — у її складі більше 130 країн. Але вона дуже строката. З одного боку, тут є країни-експортери нафти (Саудівська Аравія, Кувейт та ряд інших членів ОПЕК), які отримують величезні доходи від масованого продажу цього енергетичного ресурсу та використовують отримані «нафтодолари» для матеріального облаштування життя свого населення і ще й для позик та інвестицій у розвинених країнах.

З іншого боку, тут багато дуже бідних країн Азії, Африки, Латинської Америки та інших регіонів світу (наприклад, Сомалі, Ефіопія, Конго, Бангладеш, Гаїті). Вони не тільки економічно відсталі, але й надто залежні економічно і політично від індустріаль-

¹ На початок 2012 року на політичній карті світу налічувалося 226 країн, з яких 193 були суверенними, незалежними державами, повноправними членами ООН.

² Попри те, що Китай та Індія ввійшли уже в число світових лідерів по абсолютному виробництву ВВП, Міжнародний валютний фонд відносить обидві ці країни до групи країн, що розвиваються.

но розвинених країн (відносини типу «периферія ↔ центр»). Найбільш характерна ознака їх відсталості — аграрний тип економіки та сировинна структура експорту. Звичними явищами тамтешнього життя є бідність і злиденність, перенаселення, високий рівень безробіття та смертності. Авжеж, інтернаціоналізація економіки відкрила цим країнам доступ до благ сучасної цивілізації, але їм доводиться розплачуватися за це величезними боргами. Їхні борги розвиненим країнам продовжують ще й зростати через ціновий диспаритет (між високими цінами імпорту технологічно складної промислової продукції та низькими цінами експорту сировинної продукції), через високі процентні ставки на кредити цим країнам. Залежний характер розвитку країн з традиційною (відсталою) економікою змушує їх боротися за встановлення нового економічного порядку.

20.2. ОСНОВНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Найдавнішою формою міжнародних економічних зв'язків є торгівля. Вона представляє собою обмін товарами та послугами між різними країнами. Ті операції, які для країни-продавця є **експортом** (вивозом), для країни-покупця вважаються **імпортом** (ввозом).

Міжнародна торгівля має велике практичне значення для кожної країни. Товарний експорт сприяє нарощуванню обсягів виробництва в країні, а відтак, і збільшенню зайнятості, доходів, у тому числі і валютних доходів, податкових відрахувань до державного бюджету тощо. У свою чергу, завдяки імпорту країна отримує ті товари і послуги, які вона або зовсім не виробляє, або виробляє мало, або ж їх виробництво обходиться їй дорожче, ніж в інших країнах. Окрім того, експорт, особливо в країні з розвинутою ринковою економікою, зобов'язує виробника виготовляти конкурентоспроможну продукцію, тобто більш якісну і з меншими витратами (а якщо йдеться про технічно складну продукцію, наприклад автомобілі, то і з меншими витратами на її післяпродажне обслуговування). Так само імпорт товарів призводить до посилення конкуренції на внутрішньому ринку з усіма її наслідками.

Постійна участь країни у світовій торгівлі стає можливою завдяки міжнародному поділу праці, тобто спеціалізації на виробництві певної продукції. Втягуючись у зовнішню торгівлю, країна відповідно змінює галузеву структуру своєї економіки, прив'язуючи її до потреб світового господарства. Її економіка стає відкритою, а водночас і чутливою (вразливою) до змін кон'юнктури світового ринку. Тому постає проблема визначення доцільної міри (ступеня) участі країни у міжнародному поділі праці та торгівлі.

Таким показником відкритості національної економіки для зовнішнього ринку слугує експортна квота.

$$\text{Експортна квота} = \frac{\text{Сума експорту}}{\text{ВВП}} \times 100\%.$$

Експортна квота показує частку експорту у національному продукті. Що вища вона, то більша відкритість національної економіки, більша залежність її від світового ринку.

Інтенсивний розвиток міжнародної торгівлі поставив проблему і перед економічною наукою. Основна суть цієї проблеми полягає в обґрунтуванні тих економічних вигод, які може мати країна, включаючись у систему міжнародного поділу праці, або, інакше

кажучи, відкриваючись для світового ринку. Питання необхідності та ефективності участі країни у міжнародній торгівлі — одна з фундаментальних наукових проблем.

Першими спробували підняти це питання ще у середні віки *меркантилісти*, але їхні уявлення на той час були тривіальними. Відштовхуючись від тодішніх сурових реалій, вони трактували всяку торгівлю як нерівноцінний обмін, у якому обов'язково одна сторона виграє, а інша програє, тобто як «гру з нульовою сумою» (сума виграшу і програшу дорівнює нулю). Так, активний прибічник цих поглядів міністр фінансів в уряді французького короля Ж.-Б. Кольбер стверджував: «Торгівля — це вічна і мирна війна розуму між усіма націями». І так вважало не одне покоління економістів, які звеличували роль грошей із благородних металів та зовнішньої торгівлі як способу збагачення ними країни. То ж їхні пропозиції для уряду зводилися до необхідності жорсткого обмеження імпорту та заохочення експорту товарів. Притік грошей в країну, вважали вони, збільшує попит на товари і цим задає стимули для розвитку національного виробництва.

Однак подальше налагодження регулярних торговельних зв'язків між країнами ставило під сумнів теорію меркантилістів. Ставало очевидним, що регулярна торгівля таки є «грою з плюсом», тобто взаємовигідною справою і для країни-експортера, і для країни-імпортера. На цю обставину звернули увагу *французькі фізіократи*. І вони мали рацію, адже постійний товарообмін між країнами позитивно впливає на виробництво і добробут населення в кожній із них, а це означає, що фундаментальні закони ринку, які спонукають людей і народи ефективно господарювати, діють і в масштабах світового господарства.

Найбільш значущими для розуміння основ міжнародної торгівлі є теорії англійських класиків А. Сміта та Д. Рікардо. Ці видатні теоретики вільного ринку залишили нам у спадок ідеї про те, що чудодійні конкурентні сили ринку відкривають широкі перспективи отримання економічної вигоди, як для окремих підприємливих людей, так і для цілих народів, завдяки пошуку варіантів мінімізації витрат виробництва. Образно кажучи, ринок винагороджує сміливців, тих, хто торує свій шлях і перемагає.

Теорія абсолютних переваг, запропонована А. Смітом, доводить, що на світовий ринок виходять лише ті країни, яким спроможні виробляти певний товар з витратами, меншими ніж в інших країнах. Їхні абсолютні переваги на ринку визначаються величиною прямих (явних) витрат виробництва, тобто задаються природними умовами та/або досягнутою технологією виробництва. Так, арабські країни Близького Сходу природа наділила абсолютною перевагою щодо видобутку та експорту нафти, Бразилію — щодо вирощування кави, Франція славиться своїми шампанськими винами, Греція та Іспанія — оливковою олією. Переваги таких країн на міжнародному ринку цілком очевидні — виробляючи продукцію дешевше і краще за інших, вони більше продають і мають більші прибутки.

Але як бути тим країнам, які з різних причин — природно-кліматичних, історичних та інших — не мають жодних абсолютних переваг?

Теорія відносних (порівняльних) переваг, висунута Д. Рікардо, переконує у тому, що участь у міжнародній торгівлі є вигідною практично для всіх країн світу, але за умови, якщо кожна з них вибере для себе правильний напрям спеціалізації національного виробництва, добившись таким чином відносних переваг у витратах виробництва. Відносні переваги міжнародної спеціалізації та обміну проявляються тоді, коли порівнювати країни не за явними, а за альтернативними (неявними, прихованими) витратами виробництва. Альтернативні витрати¹ — це ціна найбільшої жертви, вимірювана кіль-

¹ Суть та значення альтернативної вартості (вартості заміни) ми вже розглядали у параграфах 2.3 та 9.4.

кістю продукції, яку доводиться втрачати при переході на виробництво іншої продукції.

Для пояснення суті відносних переваг міжнародної спеціалізації скористаємося тим прикладом, який використав сам Рікардо. Припустимо, дві країни — Англія і Португалія виробляють два однакових товари — сукно і вино. Португалія, яка розташована південніше, має абсолютні переваги перед своєю конкуренткою Англією у виробництві обох цих товарів: на виробництво 1 м сукна португальці витрачають три робочих дні, англійці — чотири; на виготовлення 1 л вина відповідно — один день і два дні (табл. 20.1).

Таблиця 20.1. Витрати виробництва на одиницю продукції (у людино-днях)

| Країна | Сукно (1 м) | Вино (1 л) |
|------------|-------------|------------|
| Португалія | 3 | 1 |
| Англія | 4 | 2 |

То ж, якщо орієнтуватися лише на прямі витрати виробництва, то португальцям немає ніякого інтересу до того, що виробляє їх північна сусідка. Та коли порівняти альтернативні витрати у кожній з цих країн (співставити витрати на виробництво сукна і вина), то виявиться, що в Португалії це співвідношення складе 3:1, а в Англії — 4:2, тобто виробництво сукна обходиться дешевше для Англії ($2 < 3$). Якщо ж порівняти між собою витрати на виробництво вина і сукна, то відносні переваги будуть на боці Португалії ($\frac{1}{3} < \frac{1}{2}$).

З цього аналізу напрашується висновок: попри те, що Португалія володіє абсолютними перевагами у виробництві як сукна, так і вина, їй усе-таки економічно вигідніше відмовитися від виробництва сукна, звузивши свою спеціалізацію до виробництва вина. Тоді, сконцентрувавши виробничі ресурси на останньому, Португалія змогла б значно збільшити обсяги виробництва вина. Звичайно, це б сприяло підвищенню ефективності виробництва вина за рахунок впровадження прогресивних технологій, підвищення майстерності виноробів тощо. Аналогічно, Англії доцільно зосередитися на виробництві лише сукна, відмовившись від винного виробництва. В підсумку, між цими країнами встановлюються тісні економічні зв'язки: португальці, експортуючи в Англію вино, купують у неї сукно; у свою чергу, англійці експортують у Португалію сукно та імпортують звідти вино. При цьому кожна з цих країн матиме економічну вигоду — зменшення витрат, або економію виробничих ресурсів.

Таким чином, спеціалізуючись на виробництві менш ресурсомісткої продукції та нарощуючи завдяки цьому її обсяги, країни мають змогу експортувати цю продукцію та отримувати в кінцевому підсумку за тих же витрат більший загальний обсяг продукції. Тому міжнародний поділ праці представляє собою могутню рушійну силу, яка рухає народи назустріч один одному, змушує їх вести взаємовигідну торгівлю. Більше того, ця економічна сила змушує країни постійно вдосконалювати своє виробництво, його галузеву структуру, дбати про те, щоб національна економіка ставала ще більш ефективною.

Теорія відносних переваг Д. Рікардо отримала широке визнання серед науковців. Численними емпіричними перевірками підтверджено, що міжнародна торгівля дійсно розвивається на основі економічних стимулів, об'єктивно закладених у відносних перевагах спеціалізації виробництва. То ж дана теорія по праву увійшла в золотий фонд економічної науки.

Разом з тим, новітні дослідження структури та напрямків міжнародної торгівлі виявляють певні особливості у її розвитку, які збагачують наше розуміння причино-наслідкових зв'язків у цій сфері. Тут найбільше, з нашого погляду, привертає до себе увагу одна із неокласичних теорій міжнародної торгівлі, відзначена Нобелівською премією з економіки. Це теорія співвідношення факторів виробництва, авторами якої є шведи Е. Гекшер¹ і Б. Олін².

Теорія співвідношення факторів виробництва акцентує увагу на тому, що, по-перше, країни неоднаково забезпечені факторами (ресурсами) виробництва — працею, капіталом і землею, і, по-друге, виробництво різних товарів потребує різного співвідношення цих факторів. Адже, дійсно, за структурою виробничих витрат виділяються три типи товарів:

- 1) трудомісткі (наприклад, пошиття одягу, виготовлення діамантів);
- 2) капіталомісткі (літаки, автомобілі, турбіни);
- 3) землемісткі (продукція сільського господарства, деревина).

Відповідно і країни поділяються на такі, що забезпечені з надлишком: 1) або робочої сили; 2) або капіталу; 3) або природних ресурсів. Для прикладу, Китай та Індія більше за всіх забезпечені трудовими ресурсами, США — капіталом, Росія і Бразилія — лісом, Україна має відносну перевагу щодо родючих земель та кліматичних умов.

Через нерівномірність ресурсного забезпечення країн виникають відмінності у відносних цінах на ті чи інші фактори виробництва. Так, якщо в країні є надлишок робочої сили і притому вона більш дешева, ніж в інших країнах, то і продукція цієї країни буде більш дешевою на світовому ринку. Так само в країнах з надлишковим капіталом більш дешевим буде виробництво капіталомістких товарів, а в країнах із надлишком природних (в т.ч. земельних) ресурсів відносно дешевшою буде їх продукція. Приміром, Китай сьогодні сповна використовує свою відносну перевагу у дешевій робочій силі, США — у дешевому позичковому капіталі, Туреччина — у дешевих середземноморських курортах. Таким чином, неоднакова забезпеченість ресурсами зумовлює різні порівняльні переваги країн і, відповідно, визначає напрямки міжнародних торговельних потоків.

Згідно з теорією Гекшера-Оліна, міжнародна торгівля — це, в основі своїй, обмін надлишкових факторів виробництва на дефіцитні. Країни експортують ті товари, для виробництва яких у них є надлишок відповідних факторів (ресурсів), а імпортують ті, для виробництва яких їм бракує певних факторів узагалі чи в достатній кількості. За умов вільної торгівлі між країнами, стверджує ця теорія, відбувається вирівнювання цін на фактори виробництва, тобто досягається загальна (глобальна) економічна рівновага.

Отже, обмін товарами й послугами між країнами є економічно взаємовигідною справою. Він відкриває великі можливості для підвищення ефективності національної економіки та добробуту суспільства.

Проте, за загальним визнанням економістів і це засвідчує статистика, в сучасній міжнародній торгівлі продовжує існувати *нееквівалентний обмін*. Під останнім розуміється обмін за цінами, які відхиляються від альтернативної вартості. Жертвами нееквівалентного обміну стають країни зі слабкою ринковою економікою, які фактично виконують роль сировинного придатку («світового села») індустріально розвинених країн. Такі країни, а до них відноситься сьогодні і Україна, які експортують переважно сировинні товари й імпортують в основному готові промислові вироби, знаходяться, як правило, у невивідному становищі із трьох причин.

¹ Гекшер Елі (1879-1952) — шведський економіст.

² Олін Бергіль (1899-1979) — шведський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1977 р.

По-перше, ціни на сировинні товари (мінеральна і сільськогосподарська сировина) часто зазнають сильних коливань, тоді як ціни готової продукції більш стійкі;

По-друге, на ринках багатьох сировинних товарів існує монополія покупця (*монополсонія*): великі компанії, які панують на ринку, користуючись розрізненістю експортерів, встановлюють монополією низькі закупівельні ціни. Водночас і ринки промислової продукції також монополізовані тією чи іншою мірою, від чого потерпають імпортери, зазвичай із менш розвинених країн.

По-третє, що вищий ступінь технологічної складності виробу, то більшою в ціні є частка доданої вартості. Отож, експортуючи готову і, тим паче, технологічно складну продукцію, країна фактично продає не лише сировину, але й працю своїх працівників, зайнятих в усіх суміжних галузях виробництва. А та країна, яка експортує сировину, фактично поступається правом на його переробку, а значить, і на привласнення усієї доданої у цьому процесі вартості. Ось чому індустріально розвинені країни одержують від міжнародної торгівлі значно більше вигоди, аніж аграрно-сировинні країни. Ще більша вигода дістається тим країнам, які користуються своїми особливими перевагами на ринку послуг (банківських, страхових, аудиторських тощо).

Зазначені вище обставини зумовлюють необхідність формування системи державного і міждержавного регулювання торговельних відносин між країнами.

20.3. ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ПРОТЕКЦІОНІЗМ ЧИ ВІЛЬНА ТОРГІВЛЯ?

Враховуючи виключне значення зовнішньої торгівлі для розвитку національної економіки та підвищення добробуту населення, а також загрози для внутрішньої стабільності, пов'язані із надмірною економічною залежністю країни від світового ринку, кожна держава береться проводити власну торговельну політику.

Зовнішньоторговельна політика — це політика держави, спрямована на зміцнення позицій країни на світовому ринку та підвищення ефективності зовнішньої торгівлі як фактора розвитку національної економіки.

Історично склалися два протилежних типи державної торговельної політики: протекціонізм і вільна торгівля.

Протекціонізм (від лат. *protectio* — прикриття, захист) — це політика захисту національного товаровиробника від іноземних конкурентів.

Протекціоністська політика здійснюється двома шляхами:

- 1) стримуванням імпорту висококонкурентної іноземної продукції;
- 2) стимулюванням експорту вітчизняної продукції.

Основні заходи (інструменти) протекціоністської політики:

- **тарифні бар'єри**, або **митні збори (мита)** — податки, які стягуються митницями з товарів (майна, цінностей) при перетині ними державних кордонів. Імпортне мито збільшує ціну товару і тим самим ускладнює його реалізацію на внутрішньому ринку. У деяких випадках практикують також експортні мита, які більше виконують фіскальну функцію;

- **нетарифні бар'єри** — обмеження та/чи заборони на імпорту (квоти, ліцензування, жорсткі технічні і санітарні стандарти якості товарів, добровільні обмеження експорту окремих товарів у певні країни¹ (державами або компаніями) тощо);

¹ Так, у 1970-х рр. між США та Японією була укладена угода, за якою Японія погодилася обмежити експорт своїх автомобілів та електроніки на американський ринок, аби США не запровадили проти неї більш серйозних обмежень.

• **підтримка експорту** — надання експортерам податкових пільг, субсидій, дешевих кредитів, інформаційної та юридичної допомоги, підготовка кваліфікованих фахівців для зовнішньої торгівлі, допомога в організації виставок за кордоном, дипломатична підтримка вітчизняних компаній тощо.

Зауважимо: митні збори є найбільш старим і традиційним засобом захисту внутрішнього ринку. Водночас вони слугують важливим джерелом доходів держави. Двоє економічне призначення цих мит потенційно створює проблему: встановлення високих митних ставок призводить до скорочення не лише обсягів імпорту, але й доходів державного бюджету. Щодо експортних субсидій, то їх держави практикують зазвичай для проникнення на ринки інших країн, навіть якщо ті захищені митними бар'єрами. Адже, коли держава бере на себе частину витрат, то фірми можуть експортувати продукцію за низькими, а то й демпінговими, цінами. У таких випадках країни-імпортери, аби захиститися від нечесної конкуренції, вдаються до ще більш сильного засобу — імпорتنих квот та інших кількісних обмежень.

Політика протекціонізму нерідко призводить до виникнення торгових війн між країнами. Так, періодично спалахують «автомобільні», «комп'ютерні», «текстильні», «бананові», «м'ясні», «рисові», «сталі», «винні» та інші гострі конфлікти у сфері міжнародного обміну товарами. Торгові війни можуть використовуватися і як засіб політичного тиску. Саме так зухвало чинить Росія проти України, аби зашкодити тій здійснювати власну євроінтеграційну політику.

Протекціоністська політика глибоко суперечлива, вона породжує як позитивні, так і негативні наслідки.

Позитивні наслідки політики протекціонізму:

- ✓ урівноважує торговий і платіжний баланси, оберігаючи країну від зовнішніх боргів;
- ✓ заохочує власне виробництво товарів і послуг;
- ✓ захищає молоді галузі, які ще «не стали на ноги» і не готові конкурувати на світовому ринку;
- ✓ забезпечує економічну, продовольчу, енергетичну, екологічну і військову безпеку країни;
- ✓ тимчасово підтримує високий і стабільний рівень зайнятості в країні.

Негативні наслідки політики протекціонізму:

- послаблюється конкуренція на внутрішньому ринку, а отже, і стимули до вдосконалення виробництва;
- знижується добробут населення через подорожчання імпортованих та відносно дорогих вітчизняних товарів, погіршення якості товарів власного виробництва, обмеження свободи вибору споживачів;
- країна зазнає великих збитків через невикористання абсолютних і відносних переваг міжнародного поділу праці й обміну;
- оскільки кожна держава прагне вести збалансовану зовнішню торгівлю, постільки посилення протекціонізму з боку однієї країни часто призводить до адекватних дій «у відповідь» з боку її торгових партнерів.

Вільна торгівля, або фритредерство (від англ. *free trade* — вільна торгівля) — це політика невтручання держави у зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання.

Це ліберальна політика держави, яка передбачає вільний рух товарів і послуг між країнами, без застосування торговельних бар'єрів. Цей вид політики також суперечливий.

Позитивні наслідки вільної торгівлі:

- ✓ значно посилює конкуренцію на внутрішньому ринку, обмежуючи тим самим монополізм своїх виробників;

- ✓ змушує вітчизняних підприємців удосконалювати виробництво, підвищувати якість продукції та обслуговування покупців, знижувати витрати виробництва і ціни;
- ✓ підвищує добробут населення, зокрема через розширення свободи вибору споживачів;
- ✓ забезпечує більш ефективне використання наявних виробничих ресурсів країни завдяки використанню переваг міжнародного поділу праці;
- ✓ сприяє формуванню високих стандартів життя (цінування особистої свободи, наполегливості у здобутті гарної освіти, інноваційного підприємництва, міжнародних ділових контактів, широкого обміну досвідом тощо).

Негативні наслідки вільної торгівлі:

- загрози для внутрішньої макроекономічної стабільності від циклічних коливань кон'юнктури світового ринку;
- збут низькоякісної і морально застарілої продукції іноземних виробників;
- нав'язування чужих для населення даної країни споживацьких смаків тощо.

Суперечливість обох типів зовнішньоторговельної політики стала приводом для нескінчених дискусій теоретиків і політиків щодо ефективності вибору одного з них.

Серед відомих наукових шкіл найбільш активними прибічниками політики протекціонізму були меркантилісти та німецький економіст Фрідріх Ліст¹. Якщо меркантилісти середньовіччя бачили у жорстких протекціоністських заходах держави спосіб простого збагачення країни грошима, то Ф. Ліст керувався іншими, більш сучасними міркуваннями. Враховуючи те, що Німеччина на рубежі XVIII — XIX ст. була ще економічно вкрай відсталою, її заповнили дешеві англійські товари, а держава як така була слабкою через роздробленість на ряд князівств і королівств, Ліст дійшов переконання, що його країна зможе здійснити «економічне диво», тільки спираючись на національну самобутність німців (організованість, порядок) та сильну протекціоністську політику держави, зокрема утворення німецького митного союзу. Подальші події в цій країні виправдали сподівання ученого, хоча за своє коротке життя він так і не дочекався підтримки з боку колег.

Не менш активними прибічниками політики фритредерства були, звичайно, англійські класики, передовсім А. Сміт та Д. Рікардо. Їх світоглядна позиція у цьому питанні була нерозривно пов'язана із головним принципом їхнього економічного вчення — економічним лібералізмом (свободою підприємництва і вільної торгівлі). Будучи уже знаним ученим і ставши депутатом парламенту, Рікардо вимагав скасування протекціоністських хлібних законів, свободи торгівлі і преси. Звісно, що для тодішньої Англії, яка найпершою у світі здійснила Промисловий переворот і, завдячуючи йому, домінувала на світовому ринку, лібералізація зовнішньої торгівлі мала незаперечні переваги. Але навіть у наш час дійсно вільна торгівля, переваги якої проповідували класики, практично для усіх країн, незалежно від рівня їх економічного розвитку, все ще видається недосяжним ідеалом.

І справді, спеціалізація економіки виключно на тих виробництвах, у яких країна має відносні переваги у витратах, може зашкодити її національному інтересу у розвитку більш диверсифікованої економіки, де б громадяни мали більш широкий вибір професій і сфер реалізації своїх здібностей. Уже не кажучи про те, що якби країна свідомо обмежилася виробництвом вузького набору сировинних товарів, то отримуваних від експорту доходів хронічно не вистачало б для оплати імпорту різноманітних спожив-

¹ Ліст Фрідріх (1789-1846) — німецький економіст, політик. Основна його праця «Національна система політичної економії, міжнародної торгівлі, торгова політика і німецький митний союз» (1841).

чих товарів для потреб населення. Тому-то раціональний протекціонізм необхідний хоча б для того, аби уберегти населення від надмірних соціальних втрат і жертв, пов'язаних із надто радикальними структурними змінами в економіці.

Дилема «протекціонізм чи вільна торгівля?» — це знову таки проблема політичного вибору. Протекціоністські заходи, що, як правило, прикриваються гаслами «захисту робочих місць», «поповнення митними доходами державної скарбниці» тощо, видаються більш спокусливими для пересічних громадян, які складають основу електорату. Проте, якщо уважно поглянути на аргументи у захист протекціонізму, то часто виявляється, що вони захищають не суспільство в цілому, а корисливі інтереси окремих виробників. Останнім це вдається повернути через свої лобістські організації. Тому реальні економічні рішення далеко не завжди ґрунтуються на економічній теорії.

Сьогодні більшість держав проводять гнучку зовнішньоторговельну політику, яка поєднує у собі елементи як протекціонізму, так і фритредерства. Утім, загальним курсом тут є *лібералізація зовнішньоторговельних відносин*. Це означає, що країни прагнуть розвивати між собою взаємовигідну торгівлю, налагоджуючи для цього природний для цивілізованого людства режим найбільшого сприяння. Вибір кожною країною власної моделі політики зовнішньої торгівлі визначається, головним чином, ступенем конкурентоспроможності її національної економіки та станом торговельного балансу (співвідношенням експорту й імпорту).

Розвиток світової торгівлі за сучасних умов регулюється спеціальними міждержавними угодами, союзами та міжнародними організаціями. Безпосереднім регулятором міжнародних торговельних відносин є **Світова організація торгівлі (СОТ)**, створена в 1995 р. як наступниця колишньої Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ). Якщо ГАТТ у 1947 р. підписали 23 країни-засновниці, то СОТ наразі об'єднує понад 150 країн. З 2008 р. до СОТ приєдналася Україна. Країни-учасниці цієї організації зобов'язуються дотримуватися єдиних норм і правил міжнародної торгівлі, а саме: 1) у взаємній торгівлі забезпечувати режим найбільшого сприяння; 2) робити взаємні поступки та послаблення митних бар'єрів; 3) не допускати дискримінації; 4) керуватися нормами приватного права.

20.4. МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

Важливою формою існування й розвитку міжнародних економічних зв'язків виступає міжнародний кредит.

Міжнародний кредит — це позика, яка надається безпосередньо країнами одна одній та міжнародними фінансово-кредитними організаціями.

Цей кредит, як і всякий кредит, надається на умовах поверненості, строковості та платності. Кредиторами й позичальниками тут можуть виступати приватні фірми та державні заклади, уряди країн, місцеві органи влади, а також різні міжнародні організації.

Провідними фінансово-кредитними організаціями світу наразі є Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, «Паризький клуб» держав-кредиторів, «Лондонський клуб» банків-кредиторів.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) — це спеціалізована установа ООН, створена з метою регулювання фінансово-кредитних відносин країн-членів та надання їм допомоги (кредитів) для подолання дефіциту платіжного балансу (кредитор останньої ін-

станції). Фонд заснований у 1945 р. 29 державами, наразі у ньому уже 188 членів. Штаб-квартира цієї установи знаходиться у Вашингтоні (США).

Капітал МВФ формується із внесків країн-учасниць та позик. Причому кожна країна має свою квоту (частку) у капіталі, яка розраховується за спеціальною формулою як середньозважене значення із кількох показників, що характеризують місце країни у світовій економіці. Оскільки світовий рейтинг країн змінюється, то кожні п'ять років квоти переглядаються. Квоти виражаються у розрахункових одиницях — спеціальних правах запозичення (SDR, від англ. *special drawing rights*). Відповідно до квот (внесків) розподіляються й голоси учасників. Отож, основними учасниками МВФ є розвинені країни, які, власне, й ухвалюють рішення щодо надання позик.

Розмір квот визначає також обсяг кредитів, на який та чи інша країна може розраховувати, але жорсткої прив'язки тут немає. Надаючи кредит, МВФ вимагає від держави-позичальника виконання певних умов, які відповідають статуту цієї організації. Він також слідкує за цільовим використанням наданого кредиту.

Світовий банк (СБ) — це також фінансова установа ООН, створена одночасно із МВФ, яка спеціалізується на сприянні країнам-учасникам у кредитах та інвестиціях. Акціонерами СБ наразі є 187 країн, в тому числі і Україна (з 1992 р.). Умовою членства у СБ є участь в МВФ. Тут також кожна країна має певну квоту у статутному капіталі, пропорційно якій розподіляються голоси при ухваленні рішень банку.

Первісно діяльність СБ була пов'язана з кредитуванням розвинених країн, насамперед західноєвропейських, яким необхідна була допомога у відбудові зруйнованої в роки Другої світової війни економіки. Сьогодні він надає широку фінансову та консультаційну допомогу країнам, що розвиваються, та країнам з перехідною економікою. Позики СБ, на відміну від позик МВФ, спрямовуються не лише на вирівнювання платіжного балансу, але й на покриття дефіциту державного бюджету, реалізацію довгострокових інвестиційних проектів, підтримку галузей економіки, страхування імпорту тощо.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) — це фінансово-кредитна установа, створена у 1991 р. з метою надання допомоги країнам у здійсненні ринкових реформ, залучення їх до активної участі у міжнародних економічних зв'язках. ЄБРР створений у 1991 р., його акціонерами є 64 держави, а також Європейська комісія (так називається уряд ЄС) та Європейський інвестиційний банк. Наразі частки у статутному капіталі банку розподілені так: країни ЄС — 55%, США — 10%, Японія — 8%, країни-оператори — 12% (у тому числі Україна — 0,8%), інші акціонери — 15%. Штаб-квартира ЄБРР знаходиться у Лондоні.

ЄБРР працює виключно на комерційних засадах. Він надає цільові кредити під конкретні проекти приватним та державним структурам. Приблизно 60% позик спрямовуються у приватний та 40% — у державний сектор економіки. Окрім кредитування, цей банк здійснює також прямі інвестиції та надає технічну допомогу (зокрема консультації, курси підготовки банкірів і менеджерів, допомогу в організації систем розподілу гуманітарної допомоги).

«Паризький клуб» держав-кредиторів — це неформальне (нестатутне) об'єднання держав, які надають кредити іноземним позичальникам і прагнуть спільними зусиллями забезпечити надійність їх повернення. Цей клуб створили у 1956 р. 12 західноєвропейських держав, сьогодні у ньому об'єдналися уже 19 країн (США, Японія, Німеччина, Франція, Італія, Швейцарія та ін.). Він займається головним чином реструктуризацією (урегулюванням) зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою членам клубу (списанням чи відстрочкою боргів, зміною умов їх погашення, переглядом кредитних ставок, розподілом збитків від неплатоспроможності позичальників тощо). Рі-

шення клубу приймаються лише за згоди всіх його членів. Однією з основних умов ухвалення Паризьким клубом рішення про реструктуризацію боргів є наявність у позичальника належної програми, яка отримала підтримку МВФ.

«Лондонський клуб» банків-кредиторів — це неформальне об'єднання комерційних банків різних країн задля спільного урегулювання іноземної заборгованості цим банкам. Об'єднує сьогодні близько 1000 банків. Займається проблемами реструктуризації іноземних боргів банкам. Серед заходів, що пропонують члени цього клубу, є такі, як викуп урядом країни-боржника приватного боргу своїх компаній в іноземних банках; обмін зі знижкою боргів на інші активи (наприклад, на акції національних компаній); надання нових позик для погашення старих боргів.

Міжнародний кредит має велике значення як для розвитку світового господарства, так і національних економік:

- сприяє зростанню масштабів міжнародної торгівлі;
- полегшує міжнародні розрахунки;
- підтримує макроекономічну стабільність в країнах (валютну і цінову стабільність, оплату товарів критичного (невідкладного) імпорту: дефіцитних ліків, енергоносіїв, обладнання тощо);
- гарантує збут продукції і, відповідно, створення додаткових робочих місць країні-кредитору, яка надає *зв'язані кредити* (тобто з умовою закупівлі на них продукції її ж виробників);
- сприяє розвитку довіри між країнами та налагодженню різних форм економічних зв'язків між ними.

Так, домовитися із МВФ про надання кредиту країні зі слабкою економікою, звісно, нелегко, але вже сам факт початку кредитування її з боку такої авторитетної організації розцінюється усіма іншими кредиторами й інвесторами як позитивний сигнал для співпраці із нею. Це тому, що фахівці МВФ ретельно вивчають ситуацію в країні-позичальнику та здійснюють контроль за цільовим використанням наданої їй фінансової допомоги.

Разом з тим, зовнішні запозичення можуть породжувати певні проблеми для самої країни. Це стосується тих держав, які або неефективно використовують взяті кредити, або, тим паче, зловживають ними, розкрадають їх, наприклад, через видачу гарантій сумнівним приватним фірмам-позичальникам. У таких випадках кажуть, що правлячі політичні сили перетворюють свою країну в боржника, перекладають після себе борги на наступні покоління.

Слід також зауважити, що за умов сучасної глобалізації господарського життя фінансові кризи навіть в окремих країнах можуть спричинити загрози для багатьох інших країн. Боргові мораторії і дефолти держав сьогодні навіюють паніку по всьому світу, яка відчувається по біржових обвалах курсів цінних паперів і валют, неплатежах та інших негативних явищах.

Тому-то провідні міжнародні фінансово-кредитні організації (МВФ, Світовий банк та ін.) як донори змушені всіляко підтримувати своїх боржників, продовжуючи і далі кредитувати їх, рефінансуючи їхні борги, пролонговуючи їх, а то й частково списуючи. Так, механізми кредитування проблемних позичальників МВФ зазвичай передбачають відкриття *кредитних ліній*, тобто укладання довгострокових (на три-чотири роки) угод, за якими кредит надається *траншами* (від франц. *tranche* — частина) за спеціальним графіком або в режимі *«стенд-бай»* (від англ. *stand by* — в резерві), тобто він поступає позичальнику лише у міру необхідності. Причому отримання кожного наступного траншу обумовлюється більш жорсткими вимогами.

20.5. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ КАПІТАЛУ ТА ПРАЦІ

У сучасному світі, поряд з інтенсивною торгівлею товарами й послугами, відбувається активний рух між країнами і виробничих ресурсів: капіталу і праці. Це переміщення виробничих ресурсів називають міграцією¹.

Міграція капіталу об'єднує у собі два потоки: 1) вивіз, або експорт, капіталу за межі даної країни; 2) ввіз, або імпорт, капіталу в економіку даної країни. Вивіз і ввіз капіталу набуває вигляду закордонних (іноземних) інвестицій та банківських вкладів. Існують різні форми міграції капіталу (рис. 20.2).

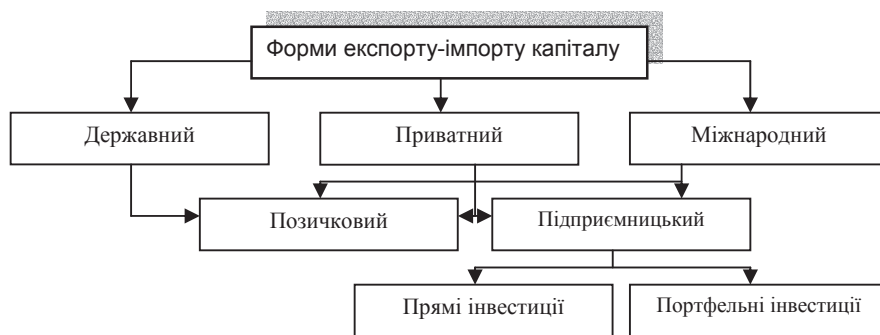


Рис. 20.2. Основні форми експорту-імпорту капіталу

За суб'єктом власності капітал, що мігрує по світу, має три форми:

- *приватний* (належить приватним особам і компаніям);
- *державний* (належить державі);
- *міжнародний* (володіють міжнародні організації, наприклад, МВФ, СБ).

За характером використання він має дві форми:

- 1) *позичковий* — це вклади у закордонні банки (при вивозі капіталу) та зовнішні позики (при ввозі капіталу);
- 2) *підприємницький капітал* — це інвестиції у підприємства (спорудження нових чи придбання вже існуючих, їх облаштування).

У свою чергу, підприємницький капітал має дві форми інвестування:

- *прямі інвестиції* (вкладення безпосередньо у закордонні підприємства, що дають право контролювати їх діяльність);
- *портфельні інвестиції* (вкладення в цінні папери закордонних підприємств з метою отримання доходів від володіння ними).

Співвідношення прямих і портфельних інвестицій є показником ролі іноземного капіталу в національній економіці. Якщо переважає частка прямих інвестицій, то це може бути передумовою модернізації вітчизняних підприємств, використання передового управлінського досвіду, збільшення зайнятості тощо. Якщо ж іноземні інвестори віддають перевагу лише придбанню цінних паперів як таких, то є привід говорити про їхні тимчасові інтереси до цієї країни, тобто суто спекулятивні наміри — отримати дохід від перепродажу цінних паперів у підходящий момент.

¹ **Міграція** (від лат. *migratio* — переміщення, переселення) — переміщення населення, робочої сили, капіталів тощо.

Географія міграції капіталу сьогодні дуже різноманітна і відрізняється від тієї, яка була раніше. Так, якщо у першій половині ХХ ст. капітали вивозилися переважно в економічно відсталі країни Азії, Африки, Латинської Америки, то тепер більшість прямих інвестицій спрямовується в індустріально розвинені країни. Сьогодні майже три чверті прямих іноземних інвестицій припадає якраз на розвинені країни і лише близько чверті — на країни, що розвиваються. Причому спостерігається перехресний (зустрічний) рух капіталів, за якого кожна країна виступає одночасно експортером та імпортером капіталу. Ба більше, донорами економічно заможних країн стали вже навіть країни, що розвиваються. Певна річ, таку «розкіш» дозволяють собі країни, багаті природними ресурсами (зокрема, нафтодобувні арабські країни), до них також підключилися вже нові індустріальні країни (Південна Корея, Китай, Тайвань та ін.). Однак, є й такі бідні країни, правителі яких вважають за безпечніше зберігати свої (сімейні) величезні капітали в авуарах¹ надійних іноземних банків чи інших активах.

Основні мотиви міжнародної міграції капіталу:

- ✓ відносний надлишок капіталу в даній країні, який призводить до зниження ступеня прибутковості його застосування у ній;
- ✓ наявність більш сприятливих умов ведення бізнесу за кордоном (дешева сировина і робоча сила, низькі податки, м'які соціальні та екологічні вимоги, слабка конкуренція тощо);
- ✓ можливості об'єднання капіталів кількох країн задля здійснення великих і складних бізнес-проектів, зменшення економічних ризиків тощо;
- ✓ розширення ринків збуту своєї продукції (шляхом перенесення виробництва в інші країни);
- ✓ «втеча капіталів» за кордон (може мати двояке значення: 1) як природна реакція бізнесу на надмірний податковий тиск, політичну нестабільність у даній країні тощо; 2) як спосіб укриття від оподаткування прибутків в офшорних зонах², оплата за фіктивний імпорт, платежі за фіктивними операціями з цінними паперами тощо).

«Втеча капіталів», на жаль, особливо характерна для теперішньої України³ попри те, що наша країна вже тривалий час переживає гострий «інвестиційний голод» щодо модернізації виробництва, розвитку інновацій. Так, прямі закордонні інвестиції з України у 2012 р. склали 4,1 млрд. дол., але майже всі вони (95%) вкладені на Кіпрі (офшор у Середземному морі). За деякими експертними оцінками, за два десятки років державної незалежності з України вивезено капіталу на суму 167 млрд. дол. При цьому, за офіційними даними, на початок 2013 р. в Україну (починаючи з 1991 р.) надійшло лишень 54,5 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій, але, що прикметно, найбільше (майже третина) із Кіпру — 17,3 млрд. дол. Виходить, що капітал, який утікає з нашої країни, частково повертається, але вже під виглядом іноземних інвестицій, кредитів та корупційних платежів (фінансування виборчих кампаній тощо). У попередні роки такі псевдоіноземні інвестиції мали на додачу ще й податкові преференції від корумпованої держави. Для порівняння: Китай, щороку отримує прямих іноземних інвестицій у розмірі майже 60 млрд. дол. Така різна «ціна» інвестиційного клімату в Україні і в комуністичному Китаї.

¹ **Авуари** (від франц. *avoir* — майно) — активи, якими здійснюються платежі; банківські вклади.

² **Офшорна зона** (від англ. *off-shore* — віддалений від берега) — певна територія або невелика держава, де гарантовані низькі податкові ставки і відсутній жорсткий валютний контроль над іноземним капіталом.

³ Україна входить у десятку країн, з яких найбільше витікає капіталу. Лідирує за цим показником Китай, за ним йде Росія (в останній відтік капіталу за 20 років, починаючи з 1990 року, експерти оцінюють майже у 800 млрд. дол.).

Звичайно, для кожної відкритої країни бажаними є іноземні капіталовкладення у її економіку. І найбільш продуктивними є саме прямі інвестиції, оскільки вони сприяють оновленню і розвитку виробництва. Для активного залучення прямих іноземних інвестицій уряди розробляють спеціальну економічну політику, яка включає фінансові і нефінансові стимули. З-поміж фінансових стимулів для іноземних інвесторів практикують, зокрема, такі засоби, як: прямі податкові пільги; відстрочки від сплати податків; звільнення від митних платежів імпорту обладнання, комплектуючих виробів, сировини; надання субсидій, пільгових кредитів тощо. Нефінансові методи заохочення ввезення капіталу можуть включати: забезпечення інформацією, транспортними та іншими комунікаціями тощо.

Однією із ефективних форм державного сприяння залученню іноземного капіталу у реальний сектор економіки є організація вільних (або спеціальних) економічних зон. **Вільна економічна зона (ВЕЗ)** — це визначений державою район або територія, де завдяки пільговому податковому, митному та законодавчому режимам для інвесторів створюються особливо сприятливі умови для підприємницької і зовнішньоекономічної діяльності.

Основні цілі створення вільних економічних зон:

- 1) прискорення соціально-економічного розвитку певного регіону (розвиток виробництва, насамперед експортного, зайнятості, рівня життя населення тощо);
- 2) використання світового досвіду (шляхом залучення іноземного капіталу та організації спільних підприємств, впровадження передових технологій, форм і методів організації та управління виробництвом тощо);
- 3) розширення зовнішньоекономічних зв'язків та включення регіону (а через нього і всієї країни) у систему світового господарства;
- 4) експериментальний ефект (апробація виробничих, економічних та організаційно-управлінських новацій).

В залежності від конкретних цілей можливі різні **види ВЕЗ**, зокрема такі:

- *зони вільної торгівлі* (без митного контролю та стягнення мит);
- *зони експортного виробництва* (райони зосередження підприємств, що працюють на експорт);
- *науково-технічні зони* («технопарки», «технополіси» (від грецьк. *polis* — місто), «наукові парки» та інші утворення, орієнтовані на активне проведення науководослідних та експериментально-конструкторських робіт (НДЕКР), розробку та впровадження інноваційної продукції);
- *відкриті райони та міста* (зазвичай формуються навколо повітряних, морських і річкових портів, інших великих транспортних вузлів).

Сьогодні у світі діють сотні різних ВЕЗ. У США, наприклад, поширені зони вільної торгівлі. Особливо великим успіхом користуються ВЕЗ у Китаї: їх там сьогодні налічується шість. Прикметно, що китайці започаткували ВЕЗ ще наприкінці 1970-х рр. і, швидко протестувавши з їх допомогою свою модель економічного розвитку країни, ухвалили політику «відчинених дверей» та приступили до економічних реформ.

Україна у 1990-ті рр. пережила ейфорію щодо перспектив створення ВЕЗ, зокрема курортних зон у Карпатському регіоні та в Криму. Проте в корумпованій державі цим планам не судилося здійснитися. А ті окремі економічні зони, які все ж таки були створені з благою метою допомоги депресивним регіонам, насправді використовувалися задля наживи ділків від бізнесу та політики, а тому, коли афера розкрилася, їх ліквідували.

Утім, оцінюючи загалом позитивну роль вивозу капіталу, потрібно враховувати і те, що саме цей фактор в сучасних умовах породив могутні транснаціональні компанії.

Відкриваючи на території інших країн з менш конкурентною економікою нові підприємства або поглинаючи вже діючі, ТНК ввозять туди зазвичай не найновіше обладнання і призначають керувати ними не найбільш кваліфікованих менеджерів. Відтак, орієнтуючись лише на іноземні інвестиції, нехай і прямі, країні-імпортеру вкрай важко пробитися в число провідних країн світу, які використовують найновіші досягнення НТП. Крім того, засилля іноземного капіталу з часом обертається для країни-імпортера іншим «сюрпризом» — частина її ВВП у вигляді прибутку іноземних інвесторів буде виводитися за кордон, негативно позначаючись на темпах росту національної економіки. І, нарешті, як показує практика, прийдешні навіть із демократично розвинених країн виробники теж можуть вишукувати протизаконні способи свого збагачення, а то й втручатися у внутрішні справи інших держав.

Так, у 2008 р. в ході судових розслідувань німецький концерн «Siemens AG», який є другим у світі і найбільшим у Європі виробником електротехніки, електроніки та інших відомих виробів, визнав свою провину у підкупі державних чиновників цілого ряду країн, зокрема Росії, Іраку, Нігерії, Лівії. За вироком суду, йому довелося сплатити штраф у сумі 1,6 млрд. дол. Два роки потому за такі ж протиправні дії поплатився інший німецький автомобільний концерн «Daimler-Benz AG»: той хабарами прокладав шлях своїй продукції у 22 країнах.

Широких масштабів в сучасному світі набула і міжнародна міграція трудових ресурсів, чи праці як фактора виробництва.

Міжнародна міграція трудових ресурсів — це переміщення працездатного населення із однієї країни в іншу у пошуках роботи та кращих умов праці і життя. При цьому, тих, хто назавжди покидає власну країну, називають *емігрантами*, а іноземців, котрі прибули в дану країну на постійне поселення, — *іммігрантами*.

Згідно з дослідженнями ООН, якщо у 1990 р. у світі налічувалося 154 млн. мігрантів, то тепер їх уже 232 млн. Найпопулярнішою для іммігрантів країною є США, де за період 1990-2013 рр. осіло 23 млн. осіб. Далі йдуть Росія (11 млн.) та Німеччина (10 млн.). В Україні, за тими ж даними, проживає 5 млн. іммігрантів.

Головні причини міжнародної міграції трудових ресурсів:

1) нерівномірність економічного розвитку країн, результатом якої є відносний надлишок працездатного населення і високий рівень безробіття в одних країнах та дефіцит робочої сили — в інших;

2) відмінності в умовах та оплаті праці у різних країнах.

Міграція працездатних людей — явище складне і доволі суперечливе. Воно віддзеркалює плюси і мінуси (вигоди і втрати) як для самих мігрантів, так і для країн і світу в цілому.

Основні вигоди (+) і втрати (–) самих емігрантів:

- + можливі вигоди від отримання роботи, кращих умов праці та більшої платні;
- втрати, пов'язані з переїздом та облаштуванням на новому місці;
- проблеми адаптації у новому мовно-культурному середовищі, до іншого клімату тощо.

Основні втрати і вигоди для країн еміграції:

- втрата частини ВВП та податкових надходжень до державного бюджету;
- втрата частини трудових ресурсів, зокрема висококваліфікованих кадрів;
- + отримання валютних доходів у вигляді грошових переказів емігрантів;
- + зниження рівня безробіття та послаблення соціальної напруги.

Основні вигоди і втрати для країн імміграції:

- + збільшення ВВП та податкових надходжень державі;

- + підвищення прибутковості бізнесу за рахунок дешевої праці іммігрантів та її тиску на загальний рівень оплати праці в країні у бік пониження;
- + економія витрат на освіту та професійну підготовку кадрів;
- ускладнення проблеми зайнятості місцевого населення;
- можливе виникнення соціальної напруги через різні конфлікти між місцевим населенням та іммігрантами.

Основні вигоди для світової економіки в цілому:

- + збільшення світового виробництва продукції;
- + скорочення безробіття;
- + зближення народів і їх культур, створення передумов для зміцнення миру у всьому світі.

Вигоди від використання дешевої праці іммігрантів, особливо з країн, що розвиваються, збільшує і той фактор, що такі заробітчани погоджуються на будь-які умови праці, беруться за важку, брудну і небезпечну роботу, якої цурається місцеве населення, працюють довше, ніж це дозволяється у даній країні, та ще й позбавлені надійного соціального захисту. Чимало із них перебувають там нелегально, а тому їх будь-коли можуть звільнити.

Окремо варто зауважити, що найбільшою втратою для країни трудової еміграції і водночас найбільшою вигодою для країни імміграції є **«втеча мізків»**. Це й зрозуміло, адже висококваліфікована праця (науковців, інженерів, конструкторів, медиків, програмістів та фахівців інших творчих професій), *по-перше*, потребує чималих витрат на освіту та професійну підготовку кадрів, *по-друге*, вона дає найбільший приріст ВВП і, власне кажучи, забезпечує науково-технічний прогрес; *по-третє*, формує серцевину середнього класу як гаранта стабільності у суспільстві.

Для прикладу, наслідком того, що США спромоглися створити найліпші умови для наукових досліджень, ця країна має у своєму активі найбільшу кількість лауреатів Нобелівської премії. Причому, багато із них є вихідцями з інших країн. У Силіконовій долині США третину компаній, що займаються інноваційними розробками, створили вихідці з Китаю та Індії. Успіх компанії «Microsoft» забезпечив не лише особисто її засновник Б. Гейтс, але й працевлаштовані у ній «яйцеголові»¹ з усього світу, в тому числі із пострадянських країн.

Проблема «втечі мізків», на жаль, уже тривалий час гостро стоїть в Україні. Для її вирішення наше суспільство має зрештою спромогтися оновити державну владу та здійснити необхідні комплексні реформи, які б відкривали широкі можливості використання кваліфікованої праці з вигодою для самих людей і з користю для Батьківщини. Зберегти інтелект нації — це, значить, зберегти її майбутнє.

20.6. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

Однією із найбільш важливих закономірностей розвитку економіки в сучасних умовах є міжнародні інтеграційні процеси. Ці об'єднавчі, системоутворюючі за своєю природою процеси первісно розвинулися в середині національних господарств, організаційно пов'язавши між собою розрізнені підприємства і галузі, а затим перекинулися через кордони на інші країни. Їх розвиток призвів зрештою до виникнення міжнародних (поки що регіональних) інтеграційних об'єднань. За даними СОТ, на початок

¹ **Яйцеголові** (від англ. *egg-head* — яйце + голова) — образна назва інтелектуалів у високорозвинених країнах.

2009 р. у світі діяло 247 регіональних інтеграційних угод. Утім, учені уже висувують оптимістичні прогнози¹, що логічним результатом розвитку інтернаціоналізації стане глобальна (світова) економічна інтеграція.

Міжнародна економічна інтеграція — це процес тісного господарського та політичного зближення країн, об'єднання їхніх зусиль для ефективного розв'язання економічних, соціальних, політичних та інших проблем.

Фактори, що сприяють економічній інтеграції (об'єднанню) країн:

- спільність економічних систем, ступінь зрілості ринкових відносин;
- географічна близькість, наявність зазвичай спільного кордону, транспортних комунікацій;
- політична стабільність, спільність культурних звичаїв і традицій, наявність історичних зв'язків;
- спорідненість економічних, соціальних, інвестиційних та інших проблем;
- демонстраційний ефект, або позитивний приклад уже існуючих у світі інтеграційних об'єднань

Участь країн у міжнародних інтеграційних об'єднаннях пов'язана як певними вигодами для них, так і втратами.

Основні вигоди, отримувані країнами від інтеграції їхніх економік:

- ✓ поліпшення умов взаємної торгівлі (завдяки усуненню митних бар'єрів, узгодженому регулюванню цін на сільськогосподарську продукцію тощо);
- ✓ збільшення місткості спільного ринку товарів і послуг (завдяки економії на масштабах виробництва);
- ✓ розширення доступу до фінансових, матеріальних, трудових і науково-технічних ресурсів у масштабах всього інтеграційного об'єднання;
- ✓ інтенсивний розвиток виробничої кооперації та підвищення рівня конкурентності національного виробництва;
- ✓ інвестиційно-інноваційна активність суб'єктів господарювання унаслідок посилення внутрішньої конкуренції та зростання попиту на їх продукцію;
- ✓ прискорення структурної перебудови національної економіки (завдяки отриманню підтримки і фінансової допомоги, що особливо важливо для менш розвинених країн);
- ✓ розвиток добросусідських відносин між країнами. Так, економічна інтеграція нарешті примирила Францію та Німеччину, які споконвіку ворогували між собою.

Можливі втрати для країн-учасниць інтеграційних об'єднань:

- для країни зі слабкою конкурентною економікою миттєве скасування імпорتنих мит призводить до банкрутства її підприємств, насамперед обробної промисловості, а також істотного скорочення надходжень до державного бюджету;
- для країни, яка припізналася із реформуванням аграрного сектору виробництва, введення жорстких єдиних вимог щодо якості його продукції, особливо тваринницької, може призвести на деякий час до його занепаду;
- можливий відтік трудових ресурсів, насамперед кваліфікованої робочої сили, у більш економічно розвинені країни, які пропонують вищу оплату та кращі умови праці;
- формування спільних наддержавних органів управління, централізованих фінансів, а також скасування візового режиму на переміщення людей, може спричинити з часом невдоволення окремих країн, наприклад, щодо зростання адміністративних витрат,

¹ Див.: Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція: Монографія. — К.: ТОВ «Національний підручник», 2008. — С. 15.

бюрократизації управління, несправедливого розподілу фінансових ресурсів, напливу іноземців тощо.

Міжнародна економічна інтеграція — процес тривалий, який охоплює послідовний ряд ступенів, або форм зближення і взаємодії країн. Рівень інтегрованості в принципі визначається тим, наскільки вдалося мінімізувати трансакційні витрати суб'єктам господарювання тієї чи іншої країни у зовнішньоекономічній сфері їх діяльності.

Розглянемо далі **форми міжнародної економічної інтеграції**.

1. Преференційна торговельна угода — це початкова, найпростіша форма економічної інтеграції, яка передбачає двостороннє чи одностороннє зниження торговельних бар'єрів. Такі угоди зазвичай практикують розвинені країни із країнами, що розвиваються, та останні між собою.

2. Зона вільної торгівлі — це форма економічної інтеграції, за якої усуваються усі бар'єри у взаємній торгівлі, але кожна з країн-учасниць такої угоди проводить власну торговельну політику щодо третіх країн (що не входять до зони). Для створення зони вільного торгівлі не є обов'язковою наявність спільного кордону. Одним із прикладів такої інтеграції є «Північноамериканська угода про вільну торгівлю», або НАФТА (англ. абревіатура від *North Atlantic Free Trade Agreement*), укладена між США, Канадою та Мексикою у 1994 р. Основним недоліком цієї форми вважають громіздкий механізм відслідковування походження товару, тобто необхідним є збереження митного контролю на внутрішніх кордонах країн-учасниць.

3. Митний союз — це більш складна форма економічної інтеграції, за якої усуваються не лише торговельні бар'єри, але й проводиться спільна торговельна політика щодо решти країн світу. Тут усіма учасниками угоди створюється єдина митна територія, яка зобов'язує кожного з них дотримуватися у торгівлі з іншими країнами єдиного митного тарифу. Відповідно для координації спільних дій утворюються наддержавні органи управління. Тому обов'язковою умовою створення митного союзу є наявність спільного кордону. Митні союзи менш поширені у світі, ніж зони вільної торгівлі. Це пояснюється тим, що країна може входити в будь-яку кількість зон вільної торгівлі, але лише в один митний союз. У 2010 р. запрацював митний союз у складі Білорусі, Казахстану та Росії, за рік до нього приєдналася Киргизія.

4. Спільний ринок — це форма економічної інтеграції, що передбачає вільне переміщення не лише товарів, а й факторів виробництва — капіталу і робочої сили. Прикладом є Спільний ринок країн Південної Америки (МЕРКОСУР), договір про утворення якого підписали у 1991 р. Бразилія, Аргентина, Парагвай та Уругвай.

5. Економічний союз — це найвища форма економічної інтеграції, для якої характерним є, окрім вільного ринку товарів, капіталу і праці, також гармонізація та уніфікація монетарної, фіскальної і соціальної політик країн-учасниць. Оскільки інтенсивний рух капіталу і робочої сили через державні кордони наштовхується на проблеми, пов'язані з існуванням різних податкових і банківських систем, систем соціального страхування тощо, постільки необхідною стає координація та гармонізація економічної політики країн-учасниць. Задля усунення цих та подібних їм проблем країни-учасниці погоджуються делегувати частину своїх суверенних повноважень наднаціональним органам влади (виконавчій, законодавчій та судовій).

Сьогодні функціонує поки що один економічний союз — **Європейський союз (ЄС)**. Першим кроком на шляху до його створення був договір про заснування у 1951 р. Європейського об'єднання вугілля і сталі за участю шести країн: Німеччини, Франції, Італії, Бельгії, Нідерландів і Люксембургу. Цим договором тоді знімалися обмеження на торгівлю вугіллям та сталлю. З метою поглиблення економічної інтеграції у 1957 р. та

ж шістка підписала Римський договір про створення Європейського економічного співтовариства (СЕС), започаткувавши таким чином спільний ринок. Країни перейшли до єдиної митної та аграрної політики. У 1992 р. укладено новий договір — про створення теперішнього Європейського союзу. Цікаво, що засновники ЄС уподобали девізом об'єднання «Єдність у різноманітті», а його гімном «Оду радості».

ЄС кількаразово поповнювався новими учасниками¹ і наразі налічує уже 28 країн. Для вступу до цієї поважної спільноти країна має відповідати прийнятним критеріям, як-от: наявність ринкового типу економіки; дотримання принципів демократії, свободи і поваги до прав людини; визнання загальних правил і стандартів ЄС; прихильність цілям ЄС.

Свідченням активного і різноманітного співробітництва країн у рамках ЄС є діяльність спільних органів: Європарламенту (з прямими і загальними виборами його депутатів), Єврокомісії (виконавчий орган), Європейського центрального банку, Європейського інвестиційного банку, Європейського суду та ін. Ці установи розміщені головним чином у Брюсселі (Бельгія) та Страсбурзі (Франція).

Більшість країн ЄС використовують єдину валюту — *євро* (з 1999 р. у безготівковій, а з 2002 р. і в готівковій формах). Це означає, що ЄС рухається у напрямку створення вже *валютно-економічного союзу*, який дає змогу полегшити валютне регулювання та усунути витрати обміну валют. Розроблені критерії для прийняття членів ЄС у євросоюзу. Це критерії макроекономічної стабільності: рівень інфляції в країні не повинен перевищувати аналогічні показники трьох найбільш стабільних держав ЄС більше ніж на 1,5%; державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП; дефіцит державного бюджету не повинен перевищувати 3% ВВП; кредитні ставки у банках не можуть перевищувати більше ніж на 2% ставки у трьох найбільш стабільних країнах ЄС; протягом останніх двох років не девальвувати національну грошову одиницю.

Пострадянські країни шукають свої форми економічної інтеграції. Створена на уламках СРСР *Співдружність незалежних держав (СНД)* виявилася фактично недієвою формою інтеграції. Їй завадили економічні інтереси окремих країн та ще більше політичні амбіції їх керівників, насамперед російського істеблішменту, який уперто виношує плани реставрації колишньої імперії. У 1994 р. домовилися ввести режим вільної торгівлі, проте він постійно порушувався, до нього вводилися щоразу виключення щодо тих чи інших товарних позицій. У 2010 р. Білорусь, Казахстан і Росія (а за рік і Киргизія) перейшли до митного союзу, а з 2015 р. вони вже планують трансформувати його у Євразійський економічний союз, сподіваючись на те, що це утворення стане геополітичним проектом століття, не повторить помилок ЄС. Однак, зважаючи на те, що їхнє об'єднання будеться на зовсім інших принципах і цінностях, аніж Європейський союз, або що в цьому проекті більше політики, аніж економіки, його перспектива видається вельми сумнівною.

Україна вибрала своїм стратегічним вектором розвитку Європейський союз. Такі сподівання, як показують соціологічні дослідження, властиві більшості населення країни. Тому спроба корумпованого керівництва держави обхитрувати суспільство та його цинічна відмова в останній момент від обцяного підписання асоціації з ЄС обернулася наприкінці 2013 р. кривавим протистоянням і втечею з країни президента В. Януковича разом зі своїм найближчим оточенням. Нове керівництво держави, що сформувалося

¹ Так, окрім шести країн-засновниць, членами ЄС стали: Данія, Ірландія, Велика Британія (у 1973 р.); Греція (у 1981 р.); Іспанія, Португалія (у 1986 р.); Австрія, Фінляндія, Швеція (у 1994 р.); Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія (у 2004 р.); Болгарія, Румунія (у 2007 р.); Хорватія (у 2013 р.). Офіційними кандидатами на вступ до ЄС є: Ісландія, Македонія, Сербія, Туреччина, Чорногорія.

після тих подій, видається, сповнене рішучості таки укласти угоду про поступове приєднання України до ЄС. Певна річ, для отримання статусу повноцінного члена ЄС, доведеться ще багато чого зробити, аби економіка, держава і суспільство в цілому відповідали критеріям членства у цій організації, передусім щодо демократії, забезпечення реальних прав і свобод громадян тощо. Окрім іншого, задля мінімізації втрат від повної лібералізації зовнішньоторговельних відносин (при вступі до зони вільної торгівлі) доведеться докласти чималих зусиль і коштів для приведення вітчизняної продукції у відповідність до стандартів ЄС, для пошуку нових ринків збуту. Це тим паче важливо з огляду на всілякі спроби Росії зашкодити європейському вибору нашої країни, перетягти її до євразійського економічного простору.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Світове господарство. Інтернаціоналізація економіки. Міжнародний поділ праці. Глобалізація. Транснаціональні корпорації. Експортна квота. Зовнішньоторговельна політика. Протекціонізм. Тарифні і нетарифні бар'єри. Фритредерство. СОТ. Міжнародний кредит. МВФ. Світовий банк. ЄБРР. «Паризький клуб». «Лондонський клуб». Вільна економічна зона. Міжнародна міграція трудових ресурсів. «Втеча мізків». Міжнародна економічна інтеграція. Преференційна торговельна угода. Зона вільної торгівлі. Митний союз. Спільний ринок. Економічний союз. Європейський союз.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Обґрунтуйте закономірність виникнення та розвитку світового господарства.
2. Чим зумовлений розвиток міжнародного поділу праці? Конкретизуйте це прикладами.
3. В чому полягає суть економічної глобалізації? У чому вона проявляється?
4. Чим зумовлена поява ТНК та яку роль вони виконують?
5. Як економісти тепер класифікують країни світу? Яке це має значення?
6. Розкрийте значення міжнародної торгівлі для України та світу в цілому.
7. У чому полягає принципова відмінність теорій міжнародної торгівлі класиків А. Сміта та Д. Рікардо?
8. Про що свідчить сьогоднішня структура товарного експорту України? Дайте цьому теоретичне обґрунтування.
9. Якими засобами держави регулюють зовнішню торгівлю? Спробуйте обґрунтувати власне розуміння ефективності цих засобів.
10. Зробіть порівняльний аналіз протилежних типів зовнішньоторговельної політики. Яким чином розв'язується тепер дилема «протекціонізм чи фритредерство»?
11. Чим відрізняються функції МВФ та Світового банку?
12. Яку роль виконує міжнародний кредит? Поясніть це на власних прикладах.

13. Яких змін зазнала географія вивозу капіталу?
14. Що розуміється під поняттям «втеча капіталу»? Охарактеризуйте це явище в Україні.
15. Яку роль виконують вільні економічні зони?
16. Зробіть порівняльний аналіз вигод і втрат для країн еміграції та країн імміграції.
17. Назвіть позитивні і негативні наслідки «втечі мізків».
18. У чому полягає суть міжнародної економічної інтеграції? Які вигоди вона несе народам?
19. Чому митний союз, на відміну від зон вільної торгівлі, є поки що рідкісним явищем у світі?
20. Розкрийте переваги та проблеми Європейського союзу у наш час.
21. Яка, на Ваш погляд, стратегія розвитку у світовому господарстві є доцільною для України? Дайте пояснення.

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ РОЗРАХУНКИ

Жодна проблема міжнародних фінансів не має такого великого значення, як реальний і грошовий аспекти руху капіталу та розуміння його впливу на промисловий розвиток країни.

Пол Самюелсон

21.1. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС КРАЇНИ

Сучасний світ такий, що всі країни економічно взаємопов'язані і взаємозалежні. Вони залежать від експорту та імпорту товарів і послуг, від закордонних потоків капіталу, від міграції трудових ресурсів тощо. Але є ще одна сфера міжнародних відносин, яка суттєво впливає на стан національних економік. Це сфера валютних (грошових) розрахунків, які необхідно опосередковуються обміном грошей однієї країни на гроші іншої країни. У цьому обміні визначаються ціни (курси) національних грошових одиниць, тобто виходить, ніби ринок у такий спосіб зважає на своїй вазі потужність (силу) національних економік. І що більше країна вростає у світову економіку, то більш залежною вона стає від руху міжнародних фінансових (валютних) потоків.

Кожна країна прагне знати, скільки фінансових коштів в іноземній валюті заходить на її територію і скільки виходить за її межі. Адже йдеться про засоби, якими вона зможе розраховуватися з іншими країнами. Таку інформацію відображає платіжний баланс.

Платіжний баланс — це статистичний звіт, який показує усі види валютних надходжень і платежів країни за певний період.

Платіжний баланс складається за основним принципом обліку — подвійного запису, коли кожна економічна операція записується двічі — у кредит (надходження) та у дебет (платежі). Тому у балансі кредитові операції фіксуються зі знаком «плюс», а дебетові — «мінус». Наприклад, експорт товарів та отримані доходи від закордонних інвестицій записуються у кредит балансу, а імпорт та надання позик за кордон — у дебет. Кредитні операції формують активи країни, а дебетові — її пасиви.

У платіжному балансі усі рахунки поділено на три групи (*табл. 21.1*):

1) **рахунок поточних операцій**, на якому відображаються:

а) експорт та імпорт товарів (це **торговельний баланс**);
б) експорт та імпорт послуг (цей баланс послуг включає доходи і платежі за поштовою, телефонною, транспортною, інженерною, страховою, аудиторською, медичною, фрахтовою¹ та іншими послугами);

в) доходи та платежі, пов'язані із рухом через кордон капіталу та робочої сили (переводи прибутку, процентів, дивідендів, заробітків та інших факторних доходів);

г) трансферти (перекази) отримані з-за кордону та переведені туди (валютні витрати туристів, витрати по культурному обміну, утримання дипломатичних служб тощо);

2) **рахунок руху капіталів** (це баланс капіталів, який фіксує приплив і відплив капіталу: прямих і портфельних інвестицій; банківських кредитів; придбання невірної нерухомості тощо);

¹ **Фрахт** (від нім. *Fracht* — вантаж, плата за перевіз) — 1) плата за перевіз вантажу морським чи повітряним шляхом; 2) вантаж, що перевозиться на зафрахтованому (взятому в оренду) судні.

3) **зміна офіційних резервів** (стаття, яка показує, як стан платіжного балансу країни позначається на золотовалютних резервах держави: збільшує чи зменшує їх, чи може ще й перетворює державу у міжнародного боржника).

Таблиця 21.1. Структура платіжного балансу країни

| Кредит (+) | | Дéбет (-) | |
|----------------------------------------------------|---|--------------------------------|---|
| I. РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ | | | |
| ● Экспорт товарів | + | ● Імпорт товарів | - |
| <i>Сальдо торговельного балансу (+, -)</i> | | | |
| ● Экспорт послуг | + | ● Імпорт послуг | - |
| ● Доходи від іноземних інвестицій | + | ● Виплати іноземним інвесторам | - |
| ● Трансферти отримані | + | ● Трансферти виплачені | - |
| <i>Сальдо балансу по поточних операціях (+, -)</i> | | | |
| II. РАХУНОК РУХУ КАПІТАЛІВ | | | |
| ● Приплив капіталу | + | ● Відплив капіталу | - |
| <i>Сальдо балансу руху капіталів (+, -)</i> | | | |
| <i>Загальне сальдо платіжного балансу (+, -)</i> | | | |
| III. ЗМІНА ОФІЦІЙНИХ РЕЗЕРІВ (+, -) | | | |

Платіжний баланс буває двох видів: активний і пасивний. **Активний платіжний баланс** — це баланс, що має позитивне сальдо¹ (валютні надходження в країну перевищують її платежі за кордон). **Пасивний платіжний баланс** — баланс із від'ємним сальдо (валютні платежі країни за кордон більші за її валютні доходи).

Кожна країна хотіла б мати активний платіжний баланс, оскільки у такому разі є можливість поповнити свій золотовалютний резерв, необхідний для забезпечення стабілізації національної економіки. Коли ж платіжний баланс стає пасивним, то держава (її центральний банк) змушена фінансувати його дефіцит за рахунок свого золотовалютного резерву. Та коли він залишається пасивним на тривалий період, а через це дефіцит валюти стає занадто великим і непомірним для компенсування його резервом, тоді держава змушена просити допомоги у міжнародних фінансових організацій (МВФ, Світового банку, ЄБРР, Європейського Союзу та ін.). Зовнішня фінансова допомога для країни обходиться дорого, оскільки за позику доведеться сплачувати ще й проценти.

Усі доходи і платежі, що відображаються у платіжному балансі, характеризують не лише зовнішньоекономічні зв'язки країни, а й свідчать про масштаби її валютного ринку, тобто про те, скільки іноземної валюти, що приходить, обмінюється на національну валюту і, так само, скільки національної валюти потрібно для обміну на іноземну валюту, яка покидає дану країну. Наприклад, українські підприємства-експортери свої доходи в іноземній валюті, отримані від продажу продукції за кордон, переводять на банків-

¹ Сальдо (від італ. *saldo* — залишок) — різниця між грошовими доходами і витратами за певний період; різниця між активами і пасивами, дебетом і кредитом; різниця між вартістю експорту та імпорту країни (у торговельному балансі); різниця між валютними доходами з-за кордону та платежами туди (у платіжному балансі).

ські рахунки в Україні, затим частину цієї виручки продають за гривні Національному банку і за власної потреби обмінюють решту валюти на гривні на міжбанківському валютному ринку. Аналогічно, інші підприємства, щоб придбати за кордоном якісь матеріальні ресурси (сировину, комплектуючі вироби, обладнання) мають обміняти гривневі доходи на потрібну суму іноземної валюти. Так само послугами валютного ринку користуються громадяни, котрі вже побували за кордоном або збираються туди від'їздити, зокрема на навчання чи стажування.

Утім, маємо зауважити, що платіжний баланс лише приблизно фіксує фінансові потоки в країну і з країни, а саме ті, які проходять через офіційні канали, засвідчуються документально. Тому, складаючи цей баланс, фахівці додають до нього окрему статтю «помилки та пропуски», у якій вказують орієнтовні обсяги неврахованих з технічних причин та/чи нелегальні переміщення через кордон валютних коштів. Тим не менш, платіжний баланс цінний тим, що він визначає стан валютного ринку, тобто обсяги пропозиції іноземної валюти та попиту на неї усередині країни.

21.2. ВАЛЮТА ТА РИНОК ВАЛЮТ. ВАЛЮТНИЙ КУРС ТА ЙОГО РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ

З виникненням світового господарства появився і новий різновид грошей — валюта. **Валютою** (від лат. *valeo* — стою; італ. *valuta* — ціна, вартість) зазвичай називають гроші, які беруть участь у зовнішньоекономічних зв'язках.

Утім, це поняття неоднозначне, його можна тлумачити і широко. В залежності від певних ознак виділяють такі основні групи валют (*табл. 21.1*).

Таблиця 21.1. Класифікація валют

| Ознаки | За національністю | За стійкістю | За конвертованістю |
|-------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Види валют | <ul style="list-style-type: none"> ● національні; ● іноземні; ● колективні. | <ul style="list-style-type: none"> ● стійкі (тверді); ● нестійкі. | <ul style="list-style-type: none"> ● вільно конвертовані; ● частково конвертовані; ● неконвертовані. |

Національні валюти — це грошові одиниці, які емітує кожна держава (швейцарський франк, канадський долар, українська гривня тощо).

Іноземні валюти — це грошові знаки іноземних держав (з погляду жителів даної країни).

Колективні валюти — це міжнародні грошові одиниці, які існують сьогодні у двох видах:

1) як штучна, або умовна, грошова одиниця, яка використовується для розрахунків у межах певної міжнародної фінансової організації. Так, члени МВФ у 1969 р. запровадили свою розрахункову одиницю — спеціальні права запозичення (СПЗ, англ.: SDR). Ця одиниця, що, на відміну від звичайних грошей, не має реального забезпечення, використовується для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках та як суто розрахункова одиниця. Її вартість розраховується як середньозважена величина від ринкової вартості «кошика валют» провідних країн-членів МВФ. Зокрема, на період 2011-2015 рр. СПЗ розраховували на основі вартості (у доларах) «кошика» із чотирьох валют: долара США (частка 41,9%), євро (37,4%), англійського фунта стерлінгів (11,3%), японської єни (9,4%).

2) як грошова одиниця країн-учасниць регіонального інтеграційного об'єднання, яка використовується у безготівковій та готівковій формах. Такою є наразі колективна валюта ЄС — євро.

Валюти розрізняються також за стійкістю. **Стойка**, або **тверда**, **валюта** — це валюта, стойка відносно власного номіналу та курсів валют інших країн. **Нестойка валюта** — це валюта, що знецінюється відносно власного номіналу та курсів іноземних валют.

Тепер розглянемо чи не найбільш популярну характеристику валют — за ступенем свободи їх обміну та використання.

Вільно конвертована валюта (ВКВ) (від лат. *conversio* — перетворення) — це валюта, що безперешкодно обмінюється на інші валюти. Таким привілейованим становищем сьогодні користуються валюти найбільш розвинених країн (долар США, євро, фунт стерлінгів, єна тощо). Завдяки тому, що їхня валюта є скрізь у світі абсолютно ліквідною, усі країни прагнуть її мати задля зовнішньоекономічних розрахунків, а також для створення і поповнення офіційних (державних) валютних резервів.

Частково конвертована валюта — це валюта тих країн, у яких застосовуються певні обмеження щодо валютних операцій, особливо для резидентів¹ (як-от, обмін національних грошей на обмежене число іноземних валют, обмеження на вивіз і перекази валюти за кордон тощо). До таких валют сьогодні належить, зокрема, українська гривня.

Неконвертована валюта — це замкнута, ізольована від світу валюта тих держав, де діють суцільні валютні заборони та обмеження для резидентів і нерезидентів (заборона вільної купівлі-продажу іноземної валюти, її ввозу-вивозу без спеціального дозволу, вимога до національних експортерів здавати державі за офіційним курсом валютну виручку, жорстке нормування обміну валюти при виїзді за кордон тощо). Такий жорсткий валютний режим застосовується у багатьох слаборозвинених країнах, у яких дуже обмежені можливості експорту товарів і тому доводиться економити дефіцитну іноземну валюту. Такого режиму дотримуються і комуністичні країни, які з ідеологічних міркувань самоізолюють себе від решти світу (як-от, Північна Корея, Куба).

Самостійні держави прагнуть мати власну національну валюту. Своя валюта дає змогу: а) гнучко регулювати національну економіку через емісію грошей (кредитні процентні ставки, зайнятість тощо); б) захищати економіку від інфляції, яка може прийти із зовні; в) берегти інтереси країни у її зовнішніх економічних зв'язках через валютний курс. Яскравим прикладом цього є поведінка держав у складі ЄС. Частина його нових членів побоюється ще увійти до євросони, аби не втратити контроль над грошовою сферою. Особливо прикметною у цьому плані є політика Великої Британії, яка вже понад 40 років перебуває у ЄС, а проте, прагне таки проводити власну грошово-кредитну політику. Інші ж країни-члени ЄС відмовилися від власної валюти заради вигод для бізнесу та своїх громадян (пришвидшення обміну валют та економія витрат на обміні).

Щоправда, сучасний світ настільки розмаїтий, що дає нам і інші приклади. У 2012 р. 22 країни світу не мали власної грошової одиниці, а натомість неї з тих чи інших історичних причин використовували американський долар або євро. Зокрема, долар США слугує офіційною валютою Панами, Еквадору, Сальвадору; євро — Андорри, Монако, Сан-Марино.

¹ **Резидент** (від лат. *residēre* — проживати, перебувати) — 1) постійний житель даної країни; 2) іноземець, який постійно тут проживає; 3) іноземний представник (дипломатичної, розвідувальної та іншої служб) в даній країні.

Існування різних національних валют породжує необхідність їх взаємного обміну задля оплати іноземних товарів і послуг. Так виник валютний ринок.

Валютний ринок — це сфера купівлі-продажу валют різних країн.

На валютному ринку, як і на будь-якому іншому ринку, взаємодіють попит та пропозиція, проявляються ті ж закономірності. Покупцями і продавцями на цьому ринку є фізичні та юридичні особи, але найбільші валютні потоки проходять через великі комерційні банки, небанківських посередників та Центральний банк.

Розрахунки на валютному ринку здійснюються у готівковий і безготівковий способи. При готівковому розрахунку використовують безпосередньо валюту, дорожні чеки¹ або кредитні картки. Безготівкові розрахунки проводяться через банківські електронні платіжні системи та переказні векселі.

Співвідношення попиту та пропозиції валюти на ринку визначає її ціну — валютний курс.

Валютний курс — це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої країни.

Однак обсяги попиту і пропозиції валюти, на противагу звичайному товарному ринку, залежать не стільки від її ринкової ціни (курсу), скільки від масштабів експорту та імпорту товарів і послуг, капіталів і праці, трансфертів, регуляторної політики держави. Зрештою ті зміни в економіці, які фіксуються у платіжному балансі, позначаються на обмінному курсі валют.

Основні функції валютного курсу:

- визначає кількісні співвідношення при обміні валют. Так, знаючи, що курс гривні до долара США складає 10:1, легко вирахувати, скільки доларів можна придбати за 2000 чи 5000 гривень;
- дає порівняльну характеристику економік різних країн: цін на товари й послуги, витрат виробництва, матеріального добробуту населення тощо;
- перерозподіляє результати національного виробництва між країнами (через коливання обмінних курсів);
- регулює рухи товарів і капіталів через державні кордони (*табл. 21.2*).

Отож, якщо розглядати ці ефекти змін валютного курсу на прикладі України, то *зниження обмінного курсу української гривні* буде на користь вітчизняним виробникам та експортерам, але на шкоду імпортерам та споживачам. І, навпаки, *підвищення курсу гривні* буде на користь імпортерам і споживачам, але принесе неспокій виробникам та експортерам. Здешевлення національної валюти заохочує іноземців купувати не тільки товари, а й капітальні активи (підприємства, цінні папери, нерухомість). Проте: здешевлення гривні ускладнює для держави обслуговування зовнішньої заборгованості (в іноземній валюті), а подорожчання гривні, навпаки, полегшує це завдання.

Слід зауважити, що штучне зниження державою курсу гривні задля підтримки виробників-експортерів може згубно вплинути на їх мотивацію щодо підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення асортименту, пошуку нових ринків збуту тощо. Тому, з погляду принципів ринкової економіки, найкращим варіантом є збереження стабільності валютного курсу

¹ **Дорожній чек** (англ. *traveler's cheque*) — платіжний документ, що зазвичай використовують як засіб розрахунків у подорожах, здебільшого міжнародних. Емітентами їх є комерційні банки, інші фінансові інститути, туристичні фірми.

Таблиця 21.2. Вплив змін валютного курсу на зовнішню торгівлю країни

| ЗНИЖЕННЯ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ | |
|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Заохочує експорт товарів | <ul style="list-style-type: none"> ⇒ вітчизняні експортери при обміні інвалютної виручки у банках отримують більшу кількість національних грошей; ⇒ закордонним покупцям вигідно купувати дешевші товари, витрачаючи менше своєї валюти; ⇒ здешевлення експортованих товарів збільшує попит, а відтак, і обсяги експорту. |
| Стримує імпорт товарів | <ul style="list-style-type: none"> ⇒ вітчизняні імпортери при купівлі іноземної валюти витрачають більшу кількість національних грошей; ⇒ закордонні продавці обмінюють інвалютну виручку на меншу кількість грошей своєї країни; ⇒ ціни на імпортовані товари зростають, що скорочує попит на них. |
| Невигідно споживачам | <ul style="list-style-type: none"> ⇒ зменшується вибір товарів; ⇒ послаблюється конкуренція на внутрішньому ринку; ⇒ підвищуються ціни, погіршується якість вітчизняної продукції. |
| ПІДВИЩЕННЯ КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ | |
| Стримує експорт товарів | <ul style="list-style-type: none"> ⇒ вітчизняні експортери при обміні інвалюти у банках отримують меншу кількість національних грошей; ⇒ закордонним покупцям невигідно імпортувати дорожчі товари, витрачаючи більше своєї валюти; ⇒ подорожчання експортованих товарів зменшує попит на них, а отже, і обсяги експорту. |
| Заохочує імпорт товарів | <ul style="list-style-type: none"> ⇒ вітчизняні імпортери при купівлі іноземної валюти витрачають меншу кількість національних грошей; ⇒ закордонні продавці обмінюють інвалютну виручку на більшу кількість грошей своєї країни; ⇒ ціни на імпортовані товари знижуються, що збільшує попит на них. |
| Вигідно споживачам | <ul style="list-style-type: none"> ⇒ збільшується вибір товарів; ⇒ посилюється конкуренція на внутрішньому ринку; ⇒ знижуються ціни, поліпшується якість вітчизняної продукції. |

21.3. СВІТОВІ СИСТЕМИ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ

З усіх відомих нам ринків валютний ринок найбільш інтернаціональний і глобальний. Це видно по тому, як коливання курсів в одному із центрів світового валютного ринку (Нью-Йорку, Лондоні, Франкфурті-на-Майні чи Токію) миттєво передаються в інші. Завдяки сучасним інформаційно-комунікаційним технологіям валютні дилери оперативного купують валюту в одному регіоні світу і продають її в іншому, сприяючи тим самим формуванню єдиного валютного курсу в рамках міжнародного валютного ринку. Але головне те, що інтенсивний розвиток міжнародних економічних зв'язків ще в середині XIX ст. зумовив необхідність упорядкування сфери міждержавних валютно-фінансових розрахунків: вироблення та дотримання усіма країнами єдиних правил і методів таких розрахунків, а згодом і створення спеціальних міжнародних інститутів для регулювання валютних відносин між країнами.

Сформувалася міжнародна система валютних курсів, яка у своєму розвитку під впливом історичних, економічних та політичних факторів зазнала певних трансформацій.

Етапи розвитку міжнародної валютної системи:

- система золотого стандарту;
- золотовалютна система;
- система вільно «плаваючих» валютних курсів.

Кожна з цих систем встановлювала певний порядок визначення обмінних курсів національних валют. В залежності від того, наскільки курс обміну валют залежить від втручання держав, вирізняються три види валютних курсів (рис. 21.1).

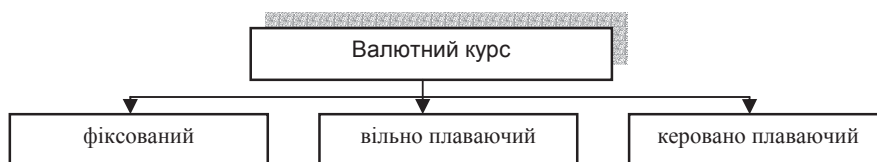


Рис. 21.1. Види валютних курсів

«**Золотий стандарт**» був першою міжнародною системою валютних розрахунків. Він почав зароджуватися ще на початку XVIII ст., але набув офіційної сили в результаті міждержавної угоди, досягнутої у 1867 р. на Паризькій конференції. Та система валютних курсів передбачала:

✓ використання золотих монет, на які всередині країни по номіналу могли вільно обмінюватися усі інші види грошей (у розрахунках за кордоном монети, як правило, зважувалися);

✓ забезпечення державами певного (незмінного) золотого вмісту своїх грошових одиниць, а отже, пропозиція грошей залежала від розмірів золотого запасу держави;

✓ обмінний курс валют встановлювався на основі їхнього золотого вмісту — золотого паритету¹. *Золотий (монетний) паритет* — це співвідношення між валютами різних країн, яке визначалося законодавством на основі рівності їх золотих вмістів. Саме ж золото вільно експортувалося та імпортувалося.

Таким чином, система золотого стандарту зобов'язувала уряди країн, що вели зовнішню торгівлю, встановлювати **фіксовані валютні курси**, тобто жорстко прив'язувати національні грошові одиниці до наявного у державі золота.

Наприклад, якщо англійський фунт стерлінгів містив 7,322 г. золота, а російський рубль — 0,774 г., то валютний курс фунта до рубля був на рівні: 1 ф.ст. = 9,46 руб.

Тоді купці мали вибір, чим розраховуватися — валютою чи золотом. Звісно, вибір був дешевшим варіантом. Щоб розрахуватися золотом за імпортований товар, потрібно було придбати на свою валюту золото і переправити його за кордон продавцю. У цьому зв'язку виникли б додаткові витрати на перевезення золота та його страхування в дорозі, а тоді б, відповідно, і повна вартість придбаного за золото товару була вищою. Але, за іншого випадку, якби курс іноземної валюти піднявся вище за цю вартість, то стало б вигідно розраховуватися саме золотом, а не купувати іноземну валюту. Інакше кажучи, обмінний курс валюти тоді не міг піднятися за золотий паритет більше, ніж на величину витрат по перевезенню золота в іншу країну. Цю межу коливань валютних курсів

¹ **Паритет** (від лат. *paritas* — рівність, рівноцінність) — рівність, рівноправність сторін.

за золотого стандарту називають *золотими точками*. Таким чином, система золотого стандарту забезпечувала стійкість валютних курсів, а тому була надійним фундаментом валютних розрахунків між країнами.

Однак вона мала і недолік: була дорогою та інертною для політики уряду. Цей недолік і вирішив її долю: світова економічна криза 1929-1933 рр. довела її до краху. До початку Другої світової війни розвинені країни припинили вільний обмін своїх грошей на золото, якого хронічно бракувало. У роки війни господарства європейських країн зазнали значної руйнації, їх національні валюти знецінилися, тоді як економіка їхнього головного конкурента — США значно зміцнилася, а долар став набагато міцнішим завдяки масованим військовим поставкам країнам антифашистської коаліції. Так, на середину 1944 р. США зосередили у себе 84% світових резервів золота (без урахування запасів тодішнього СРСР).

Систему золотого стандарту замінила **золотовалютна система**, яка була ухвалена главами 44 держав у 1944 р. на конференції у Бреттон-Вудсі (США). Золотовалютна система ґрунтувалася на наступних принципах:

✓ національні валюти могли забезпечуватися не лише золотим запасом країни, але й доларами США, тобто натомість золотого паритету вводився *золотодоларовий паритет*;

✓ країни зобов'язувалися підтримувати твердий курс своєї валюти до долара. Для цього можна було використовувати золотодоларові резерви держави, а також позики від МВФ. Встановлювалася офіційна ціна золота — 35 дол. за трійську унцію¹, а США брали на себе зобов'язання не допускати надмірної емісії доларових банкнот;

✓ створювалися міжнародні валютно-фінансові організації — МВФ та Міжнародний банк реконструкції та розвитку (головний інститут Світового банку) з метою регулювання фінансових відносин країн-учасниць цієї системи за допомогою спільно створених фондів.

Як бачимо, Бреттон-Вудська валютна система продовжила використання фіксованих валютних курсів з тією поправкою, що обмінні курси національних грошових одиниць надалі жорстко прив'язувалися до сильного американського долара та офіційної ціни на золото, яка стояла за ним. Тому цю систему валютного курсоутворення ще називають золотодоларовою.

Так, за збігом історичних обставин, долар США став панівною валютою світу. Про це згодом писав президент Франції Ш. де Голль: «Бреттон-Вудська система стала надто великим привілеєм, наданим світом американській національній грошовій одиниці». США скористалися цим привілеєм: оскільки їхній долар став виконувати функції міжнародної резервної валюти, то для них стало можливим здійснювати емісію доларів задля погашення дефіциту свого платіжного балансу. Таким чином американці грубо порушили своє зобов'язання, взяте у Бреттон-Вудсі. Як потім з'ясувалося, до 1970 р. вони емітували надлишкову доларову масу на суму майже 800 млрд. дол. Унаслідок цього ринкова ціна золота підскочила у 10 разів, досягши 350 дол. за унцію. У 1971 р. американці вже офіційно відмовилися обмінювати долари на золото по фіксованій ціні (35 дол.), оскільки більшу частину свого золотого запасу вони вже розпродали. Золота тоді у США було ушестеро менше порівняно з доларовою масою у міждержавному обігу. Через інфляцію долара країни почали відмовлятися від доларів як резервної валюти і віддавати перевагу золоту.

¹ **Трійська унція** — одиниця ваги дорогоцінних металів, що дорівнює 31,1035 грам. Назва походить, як вважають, від французького міста Труа (Троу), відомого ще з IX ст. центра міжнародної торгівлі.

Окрім того, державам усе важче було підтримувати фіксовані паритети валют через постійні зміни у своїх платіжних балансах (валютних потоках). Часті ж зміни офіційних валютних курсів створювали додаткові труднощі у відносинах між країнами.

І вже на початку 1970-х рр. основи золотодоларової системи валютних курсів були серйозно підірвані. У США, які раніше домінували у світовій економіці, появилися сильні конкуренти з боку об'єднаної Європи та Японії. Ці країни спромоглися швидко відновити свій економічний потенціал і накопити великий запас доларів, який США були вже не в змозі конвертувати у золото. Прийшов час знову міняти «правила гри» на міжнародному валютному ринку.

У 1976 р. на конференції у Кінгстоні (Ямайка) глави провідних держав світу погодилися на нову валютну систему — **систему вільно «плаваючих» валютних курсів**. У Ямайську валютну систему, яка діє дотепер, закладено такі основні принципи:

- ✓ скасовано золотодоларове забезпечення національних грошових одиниць;
- ✓ валютні курси відпущено у вільне «плавання», тобто вони визначаються поточною кон'юнктурою ринку валют (співвідношенням попиту та пропозиції).

Отже, тепер діловий світ сходиться на тому, що валютні курси мають бути вільно плаваючими, тобто гнучко змінюватися під впливом стихійних ринкових сил. Найбільший *позитивний ефект* гнучких валютних курсів полягає в тому, що їх плавні коливання здатні автоматично урівноважувати платіжні баланси.

Покажемо цей ефект на умовному прикладі. Припустимо, Україна має пасивний платіжний баланс у торгівлі з Польщею. У такому разі обмінний курс гривні до злотого падатиме, адже брак в Україні злотих призведе до підвищення їх ціни (і відповідного знецінення гривні). Тоді полякам стане вигідно більше купувати наших товарів, які для них будуть дешевшими. Український експорт до Польщі зросте, а відтак, пасиви та активи платіжного балансу України вирівняються.

Разом з тим, вільно плаваючі валютні курси можуть породжувати неабиякі *проблеми*. Ці проблеми виникають тоді, коли курсові коливання стають частими і значними: вони негативно позначаються на зовнішньоторговельному обороті країни, на фінансовому стані її банківської системи, зрештою на самопочутті громадян, які мають валютні депозити або взяли валютні позики. Тому, як показує світова практика, сучасні держави віддають усе-таки перевагу не вільно, а керовано плаваючим валютним курсам.

Керовано плаваючий курс валют — це гнучкий, або ринковий, обмінний курс, який держава намагається цілеспрямовано регулювати. Основна мета такого регулювання — забезпечити відносну стабільність валютного курсу, не допустити його різких стрибків, а також задати необхідний (з погляду національних інтересів) напрямок його довгострокових змін (чим, до речі, успішно користуються деякі країни¹).

Для запобігання стійким перекосам платіжного балансу, як прийнято вважати, в довгостроковій перспективі обмінний курс національної валюти має бути гнучким, а в короткостроковому періоді — стабільним. Це необхідно для стимулювання розвитку зовнішньої торгівлі та інших зв'язків країни із навколишнім світом.

¹ Первісно Японію, а тепер уже й Китай та США, звинувачують у навмисному заниженні курсів їх національних валют з тим, аби сприяти просуванню своїх товарів на ринки інших країн. Така політика, яку називають валютною війною, має своїм наслідком перерозподіл світового національного продукту на користь цих країн.

21.4. ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ВАЛЮТНИЙ КУРС. ДЕРЖАВНЕ ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Тепер валютні курси визначаються не державами і не міжнародними угодами, як раніше, а самі по собі — ринком, тобто співвідношенням попиту та пропозиції валюти. У цьому зв'язку виникає питання: де та вісь (основа), навколо якої тепер коливаються валютні курси? Або, іншими словами, яким чином тепер імпортери та експортери зважують свою вигоду, від чого вони мають відштовхуватися у своїх розрахунках?

Прийнято вважати, що тепер у довгостроковому періоді (більше 3-х років) валютні курси загалом зорієнтовані на забезпечення паритету купівельної спроможності. Це і є та невидима вісь, яка притягує до себе взаємні відхилення обмінних курсів валют.

Паритет купівельної спроможності (ПКС) — це співвідношення купівельної сили валют стосовно однакового набору товарів у двох країнах (експортера та імпортера).

ПКС розраховують за формулою:

$$\text{Паритет купівельної спроможності} = \frac{\text{Вартість набору товарів в країні А}}{\text{Вартість набору товарів в країні В}}$$

Це означає, що валютний курс, який виражає паритет купівельної спроможності, встановлюється на тому рівні, за якого купівельна сила грошей у двох країнах буде однаковою.

Люди, які вперше завітали в іншу країну, намагаються відразу порівняти рівень тамтешніх цін із домашніми. Цю аналітичну операцію вони роблять на прикладі окремих товарів і послуг. І з'ясовується, що в розвинених країнах, наприклад, промислові товари відносно дорожчі, ніж у своїй країні, так само дорожчим там є проїзд у громадському транспорті, а от сільськогосподарські товари, навпаки, дешевші. Звести цю інформацію до купи, або, точніше кажучи, визначити усереднений рівень цін надто важко. Це робить статистична служба, яка, використовуючи стандартний «споживчий кошик», тобто такий, що містить певний (однаковий для різних країн) набір товарів і послуг, складає міжнародний індекс цін. Отож, якщо, приміром, такий «кошик» коштує в Україні 1100 грн., а в Польщі — 440 злотих, то обмінний курс цих валют за ПКС буде: 2,5 грн. = 1 злотий.

Певна річ, велике значення при визначенні ПКС має структура та методика формування фіксованого набору товарів, який береться для співставлення. У нього слід включати саме ті товари, якими країни активно торгують між собою (наприклад, нафту, автомобілі, обладнання тощо). Але, у будь-якому разі, дуже важко врахувати якість товарів і послуг, їх доступність для споживачів, спорідненість споживацьких смаків тощо. Тому для кожної країни порівняна вартість однакових товарних наборів завжди буде дещо різною.

У повсякденній практиці валютні курси постійно коливаються, значно відхиляючись від ПКС. Ці зміни вказують на те, що курси валют перебувають під впливом багатьох факторів.

Основні фактори, що визначають валютний курс:

– *загальний економічний стан країни.* За умов, коли національна економіка стійко зростає, зростатимуть і доходи населення, а значить, і споживчий попит, у тому числі на товари іноземного виробництва. Відповідно зростатиме інвестиційний попит та по-

пит імпортерів на іноземну валюту. Коли ж економіка входить у рецесію, валютна ситуація змінюється на протилежну;

- *стан платіжного балансу*. Так, за активного балансу, коли валютні надходження в країну перевищують платежі за кордон, значна пропозиція іноземних валют знижує їх курс, а ціна національної валюти, навпаки, зростає;

- *рівень процентних ставок*. Відносно підвищення реальних процентних ставок по валютним банківським вкладам стимулює приплив іноземної валюти, що призводить до зниження її курсу та відповідного зростання курсу національної валюти;

- *рівень інфляції*. Зі зростанням цін на внутрішньому ринку національна грошова одиниця знецінюється, а тому люди прагнуть конвертувати свої заощадження в іноземну валюту, піднімаючи своїм попитом її курс. Крім того, якщо ціни на внутрішньому ринку стають вищими за ціни імпорту, то зростає попит на імпортні товари, відповідно імпортери збільшують попит на іноземну валюту;

- *стан заборгованості держави*. Зростання державного боргу призводить до збільшення попиту на валюту з боку держави, а отже, і її ціни;

- *політична обстановка в країні, її зовнішньополітичний курс та міжнародний авторитет*. Вплив цих факторів на валютний курс допитливий читач зможе проілюструвати самостійно.

Як бачимо, «плаваючі» валютні курси, з одного боку, дуже чутливі до різних змін у житті суспільства, а з другого, — своїми змінами також істотно впливають на економічний стан країни та її зв'язки з іншими країнами. Розуміючи це, держави намагаються регулювати «плавання» валютних курсів, щоправда, в межах певного заданого ними ж (офіційно чи неофіційно) валютного коридору. В практиці валютного регулювання держави зазвичай використовують чотири основні способи (рис. 21.2).

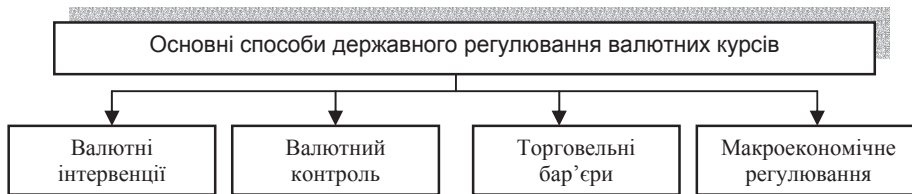


Рис. 21.2. Державне регулювання валютного курсу

Валютні інтервенції (від лат. *interventio* — втручання) — це найбільш поширений спосіб втручання держави у валютний ринок, коли вона з метою змінити валютний попит і пропозицію у потрібному напрямку продає або купує певну кількість відповідної валюти.

Якщо, для прикладу, є необхідність утримати падіння курсу гривні стосовно долара США, то Національний банк України (НБУ) здійснює валютну інтервенцію, тобто пропонує ринку додаткову кількість доларів, збиваючи тим самим ціну доларів у гривні. Коли ж виникає необхідність стримати ріст курсу гривні, то НБУ скуповує долари у комерційних банків.

Для інтервенцій на валютному ринку держава повинна мати достатні золотовалютні резерви. Прийнято вважати, що *мінімальний обсяг золотовалютних резервів* у державі визначається сумою її 3-х місячного імпорту товарів і послуг (звичайно, найбільш необхідних: енергоносіїв, ліків, обладнання тощо). У разі недостатності офіційних резервів держава звертається за фінансовою допомогою до МВФ. Економічно розвинені

держави вважають за доцільне утримувати свої офіційні резерви на оптимальному рівні, а не безмежно їх накопичувати. Надмірний валютний резерв стає тягарем для національної економіки, оскільки він фактично вилучає фінансові кошти із неї. Тому у найбільш потужній країні світу — США державний валютний резерв уже тривалий час виглядає просто мізерним — близько 40 млрд. дол. при ВВП понад 14,5 трлн. дол.

Утім, є винятки із цього правила. Найбільші золотовалютні резерви у 2012 р. мали: Китай (близько 3,5 трлн. дол.), Японія (близько 1,3 трлн. дол.), Саудівська Аравія (понад 600 млрд. дол.), Росія (понад 470 млрд. дол.). Ці країни мають великі валютні надходження від експорту товарів. Але, оскільки їхні економіки (за виключенням Японії) зростають переважно за рахунок дешевої трудових і мінеральних ресурсів, яка, як відомо, є тимчасовою, то там валютні резерви по мірі можливості накопичують. Наприклад, у Китаї протягом 2001-2012 рр. резерви зросли у 16 разів, у Росії — у 14 разів.

В Україні свого максимуму золотовалютні резерви досягали у жовтні 2010 р. — 34,6 млрд. дол. Наприкінці 2013 р. вони скоротилися до 20 млрд. дол. і продовжували далі скорочуватися через політичну кризу в країні та військову агресію з боку Росії. За браком резервів, який вже став хронічним, наша держава змушена постійно запозичувати валюту у міжнародних донорів.

До валютних інтервенцій держави вдаються лише в особливих випадках, коли необхідно *терміново* вплинути на валютний курс, упередивши його надто різкі зміни. Слід також мати на увазі, що купівля Центральним банком великих обсягів іноземної валюти означає емісію додаткової кількості національних грошей, що може мати інфляційні наслідки для країни. Задля уникнення таких наслідків ЦБ вдається водночас до заходів *валютної стерилізації* (наприклад, продажу державних облигацій).

Валютний контроль передбачає, зокрема, що за умов гострого дефіциту іноземної валюти в країні і зростання її курсу держава береться перерозподіляти валютні потоки. Для цього вона зобов'язує фірми-експортери продавати їй усю чи частину валютної виручки, яку потім розподіляє між фірмами-імпортерами за певними критеріями. Певна річ, такий надто жорсткий спосіб валютного регулювання стримує знецінення національної валюти, але, разом із тим, підриває стимули для експорту товарів і плодить велику корупцію. Негативний досвід такого валютного раціонування має Україна. Більш гнучким варіантом примусового перерозподілу валютної виручки експортерів є її продаж державою комерційним банкам на конкурсній основі. Крім того, валютний контроль може передбачати обмеження на валютні виплати й перекази за кордон, на обмін валюти тощо.

Торговельні бар'єри, або **політика протекціонізму**, хоч і опосередковано, а проте мають значний вплив на валютний ринок. Наприклад, стримуючи імпорт товарів і захоплюючи експорт, держава тим самим сприяє зменшенню попиту на іноземну валюту та збільшенню пропозиції тієї ж валюти на внутрішньому ринку. Відповідно обмінний курс іноземної валюти знизиться, в національній підвищиться.

Макроекономічне регулювання, зі свого боку, передбачає використання різних заходів впливу на валютний ринок. Як правило, основну роль у цій справі відіграє грошово-кредитна політика Центрального банку, гнучкими варіантами якої є політика «дешевих грошей» і політика «дорогих грошей». Використовуючи у підходящий момент важелі монетарного регулювання, ЦБ добивається бажаних змін процентних ставок комерційних банків, які, у свою чергу, впливають на мотивацію підприємців і споживачів щодо придбання чи продажу валютних активів. Ефективними в руках уряду є

також фінансові важелі (податкові, бюджетні), які впливають на рівень доходів суб'єктів господарювання і громадян, а відтак, і на їх попит на іноземну валюту.

Цілеспрямовані зміни обмінного курсу національної валюти називаються девальвацією та ревальвацією. **Девальвація** — це дії держави по зниженню обмінного курсу валюти своєї країни. **Ревальвація** — це підвищення державою курсу національної валюти.

Тепер, коли валютні курси відпущенні у вільне «плавання» (під дію об'єктивного закону попиту та пропозиції), держави, тим не менш, прагнуть у тій чи іншій мірі впливати на обмінні курси своїх національних валют у бік їх пониження. У цьому зв'язку маємо зауважити собі, які загрози це несе для країн зі слабкою ринковою економікою.

Занижений валютний курс сприяє збереженню *штучно* занижених цін на внутрішньому ринку, що призводить до:

– спотворення мотивації споживачів (нерационального і неефективного використання коштів, товарів і послуг);

- масового вивезення за кордон дешевих сировинних ресурсів;
- значної корупції, яку не подолати адміністративними методами;
- сприяння «втечі» капіталу та блокування притоку іноземних інвестицій;
- послаблення ринкової конкуренції;
- уповільнення економічного розвитку країни з усіма його наслідками.

Ці негативні наслідки штучного утримування заниженого валютного курсу повною мірою проявилися в Україні, де влада із політично-кон'юнктурних міркувань тривалий час зводила із давно назрілими комплексними реформами національної економіки та системи державного управління. Зрештою спустошення золотовалютних резервів та політична криза 2014 р. змусили державу таки відпустити гривню у вільне «плавання», що обернулося черговим (після 2008 р.) обвалом її курсу. Це, разом із введенням НБУ жорстких обмежень (лімітів) на валютні операції, призвело до паніки на валютному ринку та масових потрясінь для банківських вкладників, позичальників і самих банків.

Радикальне поліпшення ситуації із курсом української гривні, забезпечення її стійкої конвертованості, а, разом із тим, покінчення із таким ганебним явищем як доларизація¹ внутрішніх економічних відносин, потребують системного і рішучого реформування економічної і політичної систем, націленого на створення вискоєфективного і конкурентоспроможного виробництва, раціональної (ринково орієнтованої) споживацької мотивації, патріотично налаштованої та ефективної системи державного управління.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Платіжний баланс. Торговельний баланс. Активний і пасивний платіжний баланс. Валюта. Колективна валюта. Конвертована валюта. Валютний ринок. Валютний курс. Функції валютного курсу. Золотий стандарт. Бреттон-Вудська валютна система. Ямайська валютна система. Фіксований валютний курс. Паритет купівельної спроможності. Валютні інтервенції. Валютний контроль.

¹ **Доларизація економіки** — це засилля іноземної валюти (у даному випадку американського долара) в національній економіці, яке через зневіру населення до власних грошей призводить до їх витіснення з обігу.

Питання та завдання для самоконтролю

1. Яке значення має платіжний баланс? Хто його складає?
2. У чому полягає специфіка колективних валют?
3. Які функції виконує валютний курс? Обґрунтуйте це на своїх прикладах.
4. Зробіть порівняльну характеристику золотого стандарту та золотовалютної системи. Чому обидві відійшли у минуле?
5. У чому полягає основна перевага системи плаваючих валютних курсів? Дайте пояснення.
6. Яку роль виконує паритет ПКС? Аргументуйте свою думку.
7. Назвіть та охарактеризуйте основні фактори, що визначають валютний курс нині.
8. Які є способи втручання держави у валютне курсоутворення? Коли вони застосовуються?
9. Які проблеми стоять на заваді вільної конвертованості української гривні? Що необхідно зробити для їх усунення?

Розділ 22

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЛЮДСТВА

Людство частково винагороджується за великі бідкування тими великими уроками, які з них випливають.

Крістіан Бовві¹

Людство взагалі змінюється куди менше, ніж вважають. Воно як море: на поверхні вирує, хвилюється, та варто зануритися в безодню людських душ — і наяву незмінність найважливіших людських почуттів.

Андре Моруа²

Кожна країна, багата чи бідна, має сьогодні багато різноманітних проблем, які необхідно розв'язувати. Разом із тим, існують проблеми світового масштабу, спільні для усіх народів і людей, або глобальні проблеми.

Глобальні проблеми людства — це найбільш важливі і насущні проблеми, які а) зачіпають життєві інтереси усіх народів та б) потребують для свого вирішення *колективних* зусиль усієї світової спільноти.

Глобальних проблем стає усе більше. Найбільшу увагу науковців, політиків, громадськості привертають такі проблеми людства (рис. 22.1).



Рис. 22.1. Глобальні проблеми людства

¹ Бовві Крістіан Нестел (1820-1904) — американський письменник-сатирик.

² Моруа Андре (1885-1967) — французький письменник.

22.1. ГЛОБАЛЬНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА НЕРІВНІСТЬ

Світ, у якому ми живемо, став надто контрастним у соціально-економічному відношенні. Лише три-чотири десятки країн із двохсот, що населяють нашу планету, можуть сьогодні похвалитися достатньо комфортними умовами життя свого населення. Водночас добра півсотня країн відома тільки тим, що тамтешнє населення проживає за межею бідності, у злиднях та голоді.

Статистика вражає: 86% світового виробництва товарів і послуг зосереджено у країнах, де проживає лише 20% всього населення, і тільки 1% світового продукту припадає на 20% найбіднішого населення. У розвинених країнах, яких називають «суспільством благоденства», проживає лишень 13% населення світу, а споживають вони за 70% усіх виробничих ресурсів, тільки в одних США їх споживається 40%. Водночас, за даними ООН 2002 р., у найбідніших країнах, де проживає 11% населення світу, ВВП на душу населення становить в середньому 438 дол. на рік, а середня очікувана тривалість життя не перевищує 50 років. За даними ЮНЕСКО¹ 2011 р., 793 мільйони дорослих людей не вміють ні читати, ні писати; 67 мільйонів дітей шкільного віку не ходять до школи.

Насторожує і те, що ця прірва між багатими і бідними країнами за ступенем розвитку виробництва, рівнем і якістю життя продовжує поглиблюватися. Вона давно стала фактором міжнародної напруженості, постійно генерує загрози загальній безпеці.

Закономірно постає питання: якщо заможні сьогодні країни змогли вирватися далеко вперед в соціально-економічному, науково-технічному і політичному (демократичному) розвитку завдяки ринковим принципам організації господарського життя, то чому економічно відсталі, бідні країни не можуть перейняти цей досвід і кинутися наздоганяти лідерів? Тим паче, що урок такого ривка уже є: його наочно демонструють так звані азійські «дракони» (Південна Корея, Тайвань, Сингапур та ін.).

Основні чинники бідності країн:

- *відсталість виробничої бази.* Ці країни залишилися на узбіччі науково-технологічного прогресу — вони не пройшли стадію індустріалізації свого виробництва. Як наслідок, мають архаїчну структуру господарства: переважає рутинне аграрне виробництво, а промислового здебільшого займається первинною переробкою та видобуванням природних ресурсів;

- *неефективність державного управління.* Державна влада у цих країнах зазвичай некомпетентна і корумпована; одні клани при владі змінюють інших; реформи гальмуються чиновниками та компраторськи² налаштованим бізнесом;

- *несприятливі умови для розвитку.* До таких відносяться:

- природні фактори (дефіцит родючих земель, прісної води, посушливий клімат, брак транспортних комунікацій тощо);

- грабіжницькі «ножиці цін» у зовнішній торгівлі (низькі ціни на експортовану сировину й аграрну продукцію, з одного боку, та високі ціни на імпортовану техніку, з іншого);

- величезні зовнішні борги (позики з процентами);

- злиденне становище населення, масова неграмотність та хвороби;

¹ ЮНЕСКО — Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури, створена у 1945 р., штаб-квартира розташована у Парижі.

² *Компратор* (від ісп. *comprador* — покупець) — місцевий підприємець, який тісно пов'язаний з іноземним бізнесом (наприклад, поставляє за кордон сировинні ресурси або імпортує чужі товари), а тому особливо не заінтересований у розвитку економіки своєї країни.

– пережитки феодальних і родоплемінних суспільних відносин, міжконфесійні¹ конфлікти та війни.

Як бачимо, бідні країни перебувають у порочному колі бідності: бідують більшість населення, яке, до того ж, швидко розмножується, стримує нагромадження капіталу і розвиток підприємництва, що, в свою чергу, прирікає країну на застій, хронічну бідність. Вирватися із цього порочного кола могли б самі ці країни, якби їхні народи виявили волю та спромоглися добитися демократичних змін, змусили владу проводити аграрні та ринкові реформи заради національного прогресу.

Разом із тим, слід пам'ятати, що багато бідних країн протягом декількох століть (починаючи ще з XV-XVI віків) перебували у *колоніальній залежності* від своїх метрополій². Колонізація (захоплення) слабких країн давала змогу метрополіям (Великій Британії, Франції, Іспанії, Португалії та ін.) нещадно експлуатувати їх, тобто використовувати зовсім дешево, а часто і дарову, робочу силу та грабувати їхні матеріальні багатства. Колоніальні грабежі, работоргівля, нееквівалентна торгівля із поневоленими народами — це ціла епоха, яка залишила у спадок одним країнам бідність і низку супутніх їй наслідків, а іншим відкрила можливості збагатитися за чужий рахунок, зокрема забезпечити сировинними ресурсами масове індустріальне виробництво, а у США — працею африканських рабів плантаторське господарство (вирощування цукрової тростини, бавовни тощо).

Лише у другій половині XX ст. політична карта світу суттєво змінилася: бідним країнам вдалося нарешті добитися політичної незалежності. Утім, вони й надалі залишилися економічно залежними від індустріально розвинених країн. Ця реальна економічна залежність (виробнича, технологічна, фінансова, науково-освітня тощо) має назву *неоколоніалізму*.

Ставши рівноправними членами ООН, країни, які вважають себе жертвами колоніалізму, а тепер і неоколоніалізму, настійливо вимагають зміни світового економічного порядку. Їхні основні вимоги до розвинених країн: послабити торговельні бар'єри для своєї продукції; переглянути і списати частину зовнішніх боргів; збільшити міжнародну допомогу тощо.

Звичайно, у розвинених країнах не тільки усвідомлюють суть та глибину соціально-економічних проблем найбідніших країн, але й надають їм різноманітну практичну допомогу. Так, зокрема, в рамках ООН, починаючи з 2001 р., реалізується програма «Цілі розвитку тисячоліття», спрямована на істотне поліпшення економічних та соціальних умов розвитку найбідніших країн. Ця програма передбачає 8 цілей: 1) подолання абсолютної бідності та голоду; 2) забезпечення загальної початкової освіти; 3) сприяння статевій рівності у здобутті освіти; 4) скорочення дитячої смертності; 5) поліпшення охорони материнського здоров'я; 6) боротьба зі СНІДом, малярією та іншими хворобами; 7) забезпечення екологічної стійкості; 8) формування всесвітнього партнерства задля досягнення цілей розвитку. Кожна з розвинених країн зобов'язалася виділяти певну частку свого національного доходу на допомогу тим країнам, які за критеріями ООН відносяться до найбідніших. Міжнародні фінансові організації (МВФ, Світовий банк та ін.) також готові надати допомогу цим країнам шляхом списання частини їх зовнішньої заборгованості.

Звісно, що всяка матеріальна допомога має бути обов'язково адресною. Адже неприпустимо, коли така допомога у корумпованих державах розкрадається³, а кошти,

¹ **Конфесія** (від лат. *confessio* — сповідання) — віросповідання; самостійний релігійний напрям.

² **Метрополія** (від грецьк. *metēr* — мати + *polis* — місто) — держава, яка володіє захопленими нею колоніями.

³ Сумний досвід щодо розкрадання гуманітарної допомоги, яка щедро надавалася іноземцями у попередні роки, має Україна. Зрештою, через тотальну корупцію у нашій державі ця допомога й припинилася.

вивільнені від сплати зовнішніх боргів, спрямовуються на військові цілі та розкішне життя їх правителів. Тому-то заможні країни та міжнародні донори прагнуть надавати відповідну допомогу бідним країнам за тієї умови, що тамтешні уряди використовуватимуть її на соціально-економічний розвиток своїх країн, на проведення необхідних реформ. Має бути жорстка відповідальність та звітність з боку країн-реципієнтів. У цьому, знову-таки, проявляється головний гальмівний фактор — неефективність інституту влади у бідних країнах, проти якого міжнародній спільноті доводиться шукати дієвих засобів впливу.

22.2. ГЛОБАЛЬНА ПРОБЛЕМА НАРОДОНАСЕЛЕННЯ

Якщо зазирнути в історію економічної думки, то поняття «народонаселення» первісно сприймалося теоретиками як проблема майбутнього. Поштовхом для таких роздумів послужило дослідження англійського класика Томаса Мальтуса, результати якого були оприлюднені у книзі «Дослід про закон народонаселення» (1798 р.). **Закон народонаселення Мальтуса** зводиться до трьох основних положень:

1) людям за природою властиво розмножуватися, а тому свої фізичні сили вони спрямовують на забезпечення матеріального добробуту свого і своїх нащадків;

2) чисельність населення строго обмежується засобами існування: вихід за цю межу прирікає людство на голод, злидні і вимирання;

3) народонаселення регулюється ринком через механізм заробітної плати, але цього недостатньо: держава своїми засобами має добиватися «морального стримування» народжуваності, бо інакше тільки «несчастя допоможе» відновити рівновагу (війни, епідемії хвороб, природні стихійні лиха).

Ще за життя Мальтуса, який мав сан пастора, довелося пережити шквал критики, що обрушився на нього за його невтішні висновки і прогнози. Та у другій половині ХХ ст. проблема, піднята цим ученим, набула особливої актуальності. Її частіше називають *демографічною проблемою*.

Проблема народонаселення тепер має двояку суть і породжена двома глобальними процесами, що відбуваються останнім часом:

- 1) «демографічним вибухом» у країнах, що розвиваються;
- 2) скороченням населення у розвинених країнах.

«**Демографічний вибух**», або швидкий ріст населення, стосується, головним чином, країн, що розвиваються. Але він настільки стрімкий, що перекидає скорочення населення у благополучних країнах і призводить до швидкого ущільнення населення на всій Землі.

«Демографічний вибух» добре ілюструється такими даними. На початку нашої ери земля налічувалося приблизно 200 мільйонів чоловік. Перший мільярд свого списку людство «розміняло» лише через понад 1800 років. Другий мільярд населення з'явився уже через 130 років (у 1930-х рр.), третій — через 30 років (у 1960-х), четвертий — через 15 років (у 1970-х), п'ятий, шостий і сьомий — через 12 років (відповідно у 1987, 1999 та 2011 рр.). Тільки за період з 1950 по 2011 рр. населення Землі зросло із 2,5 до 7 мільярдів чоловік, або в 2,8 рази! За прогнозами, до 2050 р. населення світу переважить вже й за 10 мільярдів.

Таке бурхливе зростання чисельності населення світу у ХХ ст. пояснюють прогресом медицини, завдяки якому вдалося зменшити смертність населення, особливо дітей,

та значним підвищенням продуктивності сільського господарства («зелена революція»¹).

Швидке збільшення людності у країнах, що розвиваються, передусім у бідних країнах, породило низку глобальних *негативних процесів*, як-от:

- в економічно відсталих країнах виникло стійке абсолютне перенаселення, яке продовжує зростати;
- погіршуються умови життя людей у перенаселених країнах (безробіття, недоїдання, антисанітарія тощо);
- катастрофічно посилюється антропогенний (руйнівний з боку людей) тиск на природу (інтенсивне використання природних ресурсів, виробничі та побутові відходи, що завдають шкоди довкіллю);
- посилюється міграція людей між країнами, урбанізація (надмірна скупченість людей у містах).

Водночас демографічна проблема зачепила й економічно багаті країни. Але, якщо у бідних країнах прискорюється процес *перенаселення*, то в заможних країнах, навпаки, має місце процес *недонаселення*, а відтак, виникає проблема нестатку робочої сили для підтримки національної економіки.

Скорочення населення у розвинених країнах зумовлено падінням народжуваності через небажання молодих сімей брати на себе зайвий клопіт по вихованню й утриманню дітей, а також через частий розпад сімей і взагалі внаслідок того, що сім'я втрачає свою колишню цінність.

Скорочення населення у цих країнах має свої *негативні наслідки*, зокрема:

- старіє населення, тобто, з одного боку, скорочується у ньому частка працездатних людей, а з іншого, — зростає частка людей пенсійного віку і непрацездатних. Наслідком цього стає збільшення навантаження на зайнятих у виробництві: вони мають більше виробляти і більше відраховувати у соціальні фонди. Саме тому багато розвинених держав запрошують сьогодні іммігрантів. Майже у всіх цих країнах, за офіційною інформацією, бракує інженерів і програмістів, а крім того, у Великій Британії — лікарів, Люксембурзі — медсестер, Бельгії та Іспанії — збирачів полуниці тощо;
- виникає загроза у віддаленій перспективі зникнення цілих народів. Ця загроза стає все відчутнішою в країнах Західної і Північної Європи, існує вона і в Росії (там депопуляція зумовлена здебільшого важкими умовами життя у так званій глибинці та їх наслідками: пияцтвом, наркоманією, малорухливим способом життя, хворобами);
- притік іммігрантів і біженців із слаборозвинених країн уже зараз породжує гострі соціальні проблеми. Адже серед прибульців переважають люди малограмотні, невлаштовані, озлоблені, незвичкі до цивілізованих норм поведінки. У містах західних країн вони займають цілі квартали, у яких поширена злочинність, наркоманія, антисанітарія та інші антисоціальні явища.

Таким чином, демографічна проблема із локального (місцевого) рівня переросла у глобальну проблему, яка зачіпає глибинні інтереси усіх народів. Людство стурбоване тим, як у розвинених країнах зупинити падіння народжуваності, а в країнах, що розвиваються, — обмежити надмірну народжуваність і збалансувати ріст населення із ростом виробництва життєвих благ. Якщо перша з цих проблем ще не набула особливої гостроти, то друга вже стала предметом постійної уваги міжнародних організацій та конференцій. У півтора мільярдному Китаї уряд намагається скоротити приріст населення

¹ «Зелена революція» — комплекс змін в сільському господарстві країн, що розвиваються, у 1940-1970-х рр., які призвели до значного збільшення виробництва агропродукції. Ці зміни включали: селекцію більш продуктивних сортів рослин, активізацію іригації (зрошення), використання добрив і пестицидів, сучасної техніки.

економічними санкціями. У бідних країнах, вважають експерти, потрібно починати розв'язувати цю проблему із підвищення загальної культури населення та створення економічних умов для росту його добробуту.

22.3. ГЛОБАЛЬНА ПРОБЛЕМА ПРОДОВОЛЬСТВА ТА РЕСУРСІВ

Із глобальною демографічною проблемою тісно пов'язана продовольча проблема. Власне кажучи, це двоєдина проблема. Головна **суть продовольчої проблеми людства** сьогодні — це проблема подолання дисбалансу між надмірним ростом населення у країнах, що розвиваються, та їхньою економічною відсталістю.

Продовольча проблема світу проявляється у гострій нестачі продуктів харчування у бідних країнах, недоїданні і голодуванні тамтешнього населення, а також у незбалансованості і неповноцінності харчування людей.

Так, на початку 1990-х рр. загальна кількість потерпаючих від голоду у світі оцінювалася, за даними ФАО¹, у 500-550 млн. осіб, а тих, хто недоїдає, — 1-1,3 млрд. Голод, певна річ, — явище, притаманне найбільш бідним країнам. Недоїдання почасти поширене в усіх країнах, хоча в економічно розвинених його найменше. На відмінну від бідних країн, у більш-менш розвинених країнах недоїдання та незбалансоване харчування пояснюється, головним чином, нерівністю сімейних доходів, яка є об'єктивним наслідком ринкової системи господарювання.

Позитивне вирішення глобальної продовольчої проблеми потребує комплексного підходу, який включає:

- забезпечення розвитку та ефективності виробництва продуктів харчування у самих країнах, що мають серйозні продовольчі труднощі;
- обмеження росту населення у відсталих країнах до можливостей його прогонування власним виробництвом;
- надання ефективної допомоги відсталим країнам зусиллями і ресурсами світового співтовариства (фінансової, гуманітарної, науково-технічної тощо).

Між тим, серед дослідників майбутнього світу лунають голоси про наближення **глобальної продовольчої кризи** на кшталт того, як людство має готуватися до невідвортної енергетичної кризи, пов'язаної із вичерпанням природних запасів нафти, вугілля, торфу, газу тощо. Продовольча криза носитиме планетарний характер, її відчують на собі усі народи. Наближення глобальної продовольчої кризи пов'язують із багатьма причинами, зокрема:

- ✓ зі швидким збільшенням чисельності населення світу;
- ✓ зі зменшенням сільськогосподарських угідь (відведенням продуктивних земель під забудову міст, промислові об'єкти, шляхи сполучення, військові полігони тощо);
- ✓ зі збільшенням обсягів вирощування зернових задля виробництва біопального, яке стимулюється урядами;
- ✓ зі змінами клімату та природними стихійними лихами, які почастишали і приносять аграріям колосальні збитки;
- ✓ зрештою, із виснаженням родючих ґрунтів, запасів прісної води.

Крім названих вище причин, у невідвортності світової продовольчої кризи звинувачують західну ринкову економічну систему (модель організації господарського жит-

¹ **ФАО** (англ. Food and Agriculture Organization) — продовольча і сільськогосподарська організація ООН, заснована у 1945 р.; її девіз: «Допомагаємо побудувати світ без голоду».

тя), яка ґрунтується на людській схильності до наживи, до швидкого збагачення усіма доступними засобами. У центрі цієї критики стоять, як правило, сучасні ТНК, які експлуатують країни, що розвиваються, нав'язуючи їм «ножиці цін», збут застарілої техніки і технологій, низькоякісної продукції. А ще ринок звинувачують у тому, що розвинені країни «переманюють мізки» із бідних країн, а міжнародні фінансові організації «душать» позичальників дорогими кредитами, стримуючи таким чином розвиток їхніх країн.

Привертає до себе увагу і такий парадокс. У той час, коли цілі країни живуть в умовах голоду і хронічного недоїдання, в індустріально розвинених країнах звичним явищем стало масове викидання решток їжі на смітник (щоправда, у спеціальні контейнери). Тільки у країнах ЄС щорічно кожна сім'я в середньому вибраковує близько 180 кг харчів. Таке ставлення людей до продуктів харчування пояснюється не тільки напруженим ритмом життя, необхідністю припасати продукти на робочий тиждень і більше та наявністю холодильників. Одним із чинників такої поведінки є маркування продуктів із зазначенням мінімального терміну зберігання, у чому, певна річ, заінтересовані товаровиробники.

Одним із перспективних шляхів запобігання продовольчій кризі називають використання величезного потенціалу Світового океану (морів та океанів). Ідеться про розширення виробництва та видобування продуктів харчування у його водах (риб, водоростей і т.ін.).

Суть глобальної ресурсної проблеми у тому, що людство своїм виробництвом вже не може безмежно відбирати у природи ресурси, дбаючи про своє щасливе майбутнє. Це зумовлено тим, що: по-перше, багато із цих ресурсів є невідновлюваними і близькі до свого вичерпання; по-друге, їх інтенсивний видобуток, переробка і використання часто наносять велику шкоду довкіллю, руйнуючи існуючу рівновагу у природній системі існування людства.

Дана проблема, як і інша глобальна проблематика, стала активно обговорюватися відносно недавно, кілька десятиліть назад. Початок цьому поклав Римський клуб. **Римський клуб** — це міжнародна неурядова організація, що об'єднує відомих науковців, бізнесменів, колишніх державних діячів, які переймаються актуальними проблемами людства, їх аналізом та прогнозуванням. Цей клуб було створено у 1968 р. за ініціативи італійського економіста і підприємця А. Печчеї¹. Формувався він як незалежна і авторитетна група експертів-футурологів² для оцінки довгострокових наслідків існуючих проблем та перспектив розвитку людства, а також інтелектуального сприяння діяльності міжнародних організацій та урядів країн. Прикметно, що найперша доповідь Римського клубу, яка викликала широкий міжнародний резонанс, мала назву «Межі зростання» (1972).

За дослідженнями експертів Римського клубу 2001 р., природні запаси міді та природного газу будуть вичерпані протягом 49 років, нафти — 50, алюмінієвих руд — 55, свинцю — 64, вугілля — 150, хрому — 154, заліза — 173 роки. Причому, ці терміни вичерпання ресурсів обчислювалися із тим припущенням, що протягом наступних десятиліть розвідані запаси корисних копалин ще збільшаться уп'ятеро. Щоправда, пізніші дослідження, проведені під егідою ООН, дають більш оптимістичні прогнози. Зокрема, американський економіст В. Нордгаус у праці «Ресурси як обмежувач зростання» каже, що науково-технічний прогрес принесе нам відкриття ще величезних за-

¹ Печчеї Ауреліо (1908-1984) — італійський економіст, менеджер, засновник і президент Римського клубу.

² **Футурологія** (від лат. *futurum* — майбутнє) — комплексна наукова дисципліна, яка, ґрунтуючись на даних суспільних і природничих наук, намагається передбачити майбутнє людства; прогнозування, прогностика.

пасів мінеральних ресурсів, яких вистачить надовше, аніж пророкували експерти Римського клубу.

Та, як би там не було, раніше чи пізніше, але криза сировинна й енергетична наступить. Тому нинішнє покоління людей має потурбуватися про долю майбутніх поколінь, аби не поставити їх перед катастрофою. Для цього потрібно відкривати не тільки додаткові джерела природних ресурсів (наприклад, у водах і на дні Світового океану, у космосі), але й винаходити нові, більш ефективні способи їх видобутку, переробки та споживання.

Конкретні шляхи *раціоналізації* споживання природних ресурсів:

- перехід до енерго- і ресурсоощадних технологій виробництва;
- розвиток нетрадиційної енергетики (сонячної, вітрової, біоенергії тощо);
- використання виробничих і побутових відходів, яких щорічно викидається близько 1 млрд. тонн;
- стимулювання раціонального та економного споживання ресурсів (суворий облік витрат та диференціація оплати використовуваних ресурсів в залежності від їх рідкості та обсягів споживання).

Разом з тим, усе очевиднішою стає згубність споживацьких стереотипів мислення, або соціальної філософії «суспільства споживання», яку нав'язує суспільству бізнес. Безкінечна гонитва за матеріальним комфортом, демонстративне (показушне) споживання, аби тільки йти попереду чи не відставати від інших, не тільки посилює тиск на обмежені резерви, які природа припасла для людства, але й згубно впливає на розвиток людської особистості. Тому потрібно активно культивувати філософію гуманізму, яка стане основою формування світової людської спільноти, здатної до консолідованого управління розвитком заради майбутнього.

22.4. ГЛОБАЛЬНА ЕКОЛОГІЧНА ПРОБЛЕМА

Уся попередня історія, й особливо ХХ століття, характеризувалася нестримним прагненням людства забезпечити економічний і техніко-технологічний прогрес. Успіх вимірювався зростанням національного продукту, бо саме з ним найбільше пов'язувався добробут населення. Однак цей прогрес був в основному одностороннім — він забезпечувався за рахунок нещадної експлуатації та виснаження природного середовища. По суті, такі тісно взаємопов'язані сфери людського життя, як економіка, природне середовище та соціальні інститути, функціонували ізольовано одна від одної, завдаючи шкоди природній основі життєдіяльності суспільства та людини. Унаслідок цього тепер перед людством постали широкомасштабні екологічні проблеми, а також проблеми фізичного виживання більшості населення планети через голод, недоїдання та численні хвороби, проблеми деградації моралі, наростання регіональних та міжнародних конфліктів, міжнародного тероризму.

Екологічні проблеми — це проблеми існування та розвитку суспільства, пов'язані із впливом людини на природу та зворотним впливом змінюваної природи на людину.

Справа в тому, що значні зміни під впливом людини природного середовища, досягаючи певного рівня, стають незворотними (непоправними) і тоді це середовище втрачає здатність до саморегулювання (самовідновлення), а це загрожує життю людини і суспільства в цілому. І таких негативних екологічних наслідків людської діяльності уже доволі багато (рис. 22.2).



Рис. 22.2. Види екологічних проблем

Головна умова належного усвідомлення та вирішення глобальних проблем, у тому числі й екологічних, — це підхід до них як до єдиного цілого, у якому тісно взаємопов'язані економічні, політичні, соціальні, культурні, психологічні, технологічні та екологічні процеси.

Тому сучасні науковці і практики все частіше звертаються до концепції ноосфери, сформульованої В.І. Вернадським¹ на початку ХХ ст. **Ноосфера** (від грецьк. *noos* — розум) — це новий еволюційний стан біосфери², за якого розумна діяльність людини стає вирішальним фактором її розвитку. Вернадський стверджував, що епоха стихійного розвитку людства закінчується і змінюється епохою управління розвитком, при якому біосфера переходить у стан ноосфери, а людина стає «основною геологоутворюючою силою планети». Своєю концепцією учений доводив необхідність обов'язкового узгодження економічного, екологічного та людського (особистісного) розвитку, аби ніколи не погіршувалися якість і безпека життя людей, стан природи, щоб людство дійсно прогресувало. Він широко вірив у силу наукового знання, а тому не сумнівався, що суперечність між технократичним і екологічним підходами людини до біосфери буде таки вирішена на користь останнього. Наше майбутнє, казав він, «у наших руках і ми його не випустимо!».

Геніальні ідеї В. Вернадського лягли в основу популярної нині *концепції сталого розвитку*. Під сталим розвитком розуміється такий розвиток економіки та суспільства в цілому, який не шкодить навколишньому середовищу, або не підриває природних основ існування та розвитку людини і соціуму. Виходячи з цього, дана концепція ствер-

¹ Вернадський Володимир Іванович (1863-1945) — видатний український природознавець, філософ, засновник геохімії, біогеохімії, радіогеології, космізму.

² **Біосфера** (від грецьк. *bio* — життя) — це область поширення життя на Землі, яка включає три сфери: *літосферу* (населену організмами земну поверхню Землі), *гідросферу* (водну поверхню Землі) та *тропосферу* (нижню частину атмосфери).

джує, що, з одного боку, західна модель суспільства загального споживання не може вважатися взірцем для всього людства, а з іншого, — вкрай неефективною щодо використання природних ресурсів є практика країн з плановою економікою. Концепція наголошує також на важливості подолання економічної відсталості країн, що розвиваються, оскільки бідність є активним каталізатором загострення екологічних проблем. А й справді, бідні країни заробляють валюту головно за рахунок експорту природних ресурсів.

Завдяки концепції сталого розвитку помітно посилилася значимість екологічного фактора у прийнятті рішень як на національному, так і на глобальному рівнях. Так, понад 150 країн створили національні комісії для розроблення комплексного підходу до сталого розвитку своїх економік.

Шляхи вирішення екологічних проблем на національному рівні:

- ✓ удосконалення природоохоронного законодавства;
- ✓ удосконалення технологій виробництва;
- ✓ обмеження екологічно шкідливих виробництв;
- ✓ заборона продажу екологічно шкідливих виробів;
- ✓ підтримка наукових досліджень і розробок екологічного характеру;
- ✓ збільшення інвестицій в екологію;
- ✓ підтримка громадських екологічних організацій та дій;
- ✓ екологічна освіта тощо.

Шляхи вирішення екологічних проблем на світовому рівні:

- встановлення міжнародних екологічних стандартів та обмежень, а також налагодження контролю за їх дотриманням. Прикладом таких обмежень є квоти для кожної країни на шкідливі викиди в атмосферу (причому країни можуть продавати свої невикористані квоти, використовуючи отриману валюту на природоохоронні цілі);
- запровадження спеціальних екологічних податків для країн на шкідливі викиди, за користування Антарктидою, космосом тощо;
- здійснення спільних екологічних проектів і наукових розробок;
- надання допомоги країнам, що розвиваються (фінансової, технологічної, освітньої та ін.);
- постійний моніторинг та інформування світової громадськості про стан природного середовища, якість продуктів харчування.

Активну роль у захисті довкілля сьогодні відіграє, зокрема, міжнародна екологічна організація «Грінпіс», або так званий рух «зелених».

Надзвичайно складною все ще залишається екологічна ситуація в Україні. Лише кризовий стан вітчизняної економіки дещо послабив тиск виробництва на природне середовище. Однак значна частина населення продовжує дихати повітрям, насиченим ядовитими вихлопними газами, пити забруднену чи отруєну воду, вживати нездорову, а то і шкідливу їжу. Повсюди бачимо занедбане довкілля: засміченість, звалища побутових відходів на околицях міст і сіл, тютюнопаління кому де заманеться, безпритульні собаки, скупчення гаражів замість затишних дворів, ревіння моторів, крики, лайки та інші численні прояви нецивілізованих стосунків, які псують здоров'я і життя співгромадян.

Конкретних шляхів поліпшення екологічної ситуації в нашій країні чимало, але головне завдання — докорінно змінити нашу екологічну свідомість, привчити себе та інших жити в гармонії з природою, виховати у кожного духовну потребу в порядку та чистоті навколо себе. Маємо зрештою усвідомити, що причина усіх наших нещастя не десь, зовні, а усередині нас. Вирішальна роль у нашому екологічному самовихованні покладається на сім'ю та державу.

ПРАКТИКУМ

Основні поняття і терміни для засвоєння

Глобальні проблеми людства. Глобальна соціально-економічна нерівність. Неоколоніалізм. Закон народонаселення Мальтуса. Демографічний вибух. Глобальна продовольча проблема. Глобальна проблема ресурсів. Римський клуб. Глобальна екологічна проблема. Ноосфера. Сталий розвиток.

Питання та завдання для самоконтролю

1. У чому полягає суть глобальних проблем? Назвіть їх.
2. Які чинники зумовлюють глобальну соціально-економічну нерівність?
3. Чим система неоколоніалізму відрізняється від колоніалізму?
4. Дайте пояснення закону народонаселення Мальтуса.
5. Які наслідки породив демографічний вибух?
6. Які загрози виникають у зв'язку зі скороченням етнічного населення у розвинених країнах?
7. Чим зумовлюється світова продовольча криза?
8. Яким чином світ може зарадити проблемі ресурсів?
9. Які загрози створює глобальна екологічна проблема? Аргументуйте свою думку прикладами.
10. Які екологічні проблеми існують наразі в Україні? Як їх мінімізувати?

ПІСЛЯМОВА

Моя Україна: тернистий шлях до свободи та добробуту

Практично вся історія України — це, по суті, історія боротьби нашого народу за своє визволення. Це була тривала, багатовікова боротьба проти зовнішніх і внутрішніх поневолювачів. Звичайно, усім народам колись було несолодко і доводилося боронити свою незалежність. Але таке тривале (упродовж майже 8 століть!) поневолення завойовниками, які по чергово змінювалися, випало на долю небагатьом. У ХХ ст. довелося пережити ще й страхотливий Голодомор та масові репресії проти української національної еліти, учинені сталінським режимом. Звісно, така історія не могла не позначитися на господарському, культурному і психологічному розвитку нашого суспільства. Вона залишила нам у спадок важкий слід, який помітний сьогодні у всьому.

Прямим продовженням старої історії стали події перехідного періоду, розпочатого із проголошенням незалежності України як держави. Розпад колишньої радянської імперії стався зненацька, а тому кожна з нових держав, що виникли на її теренах, заходила розбудовувати власну модель економіки і держави. Та, оскільки необхідною передумовою входження у ринкову економіку є нагромадження первісного приватного капіталу, яке завжди здійснюється, як правило, шляхом грубого (насилницького) перерозподілу суспільного капіталу, постільки трансформація суспільних відносин, усупереч сподіванням суспільства, набула стихійного, геть спотвореного характеру. Сформувалася олігархічна (точніше кажучи, клептократична¹) модель влади. Суспільство розкололося на купку багатіїв (симбіоз корумпованого чиновництва, новоявлених власників великого капіталу і кримінальних ділків) та збіднілу абсолютну більшість населення, яка зневірилася у владі та декларованих нею реформах.

Утім, постсоціалістичні країни, що переходять до ринку, розділилися на чотири основні групи: 1) ті, що швидко впоралися з початковими трансформаціями, твердо взяли курс на євроінтеграцію і вже стали (чи стають) повноправними членами європейської спільноти; 2) ті, що фактично змарнували дорогоцінний час, обмежившись косметичними (поверховими) змінами, а тому й залишилися далеко позаду перших за основними показниками рівня та якості життя населення; 3) ті, що ухватилися за стару, командну систему економіки і не воліють з нею розлучатися; 4) ті, що, не повторюючи помилок інших, спираючись на сильну державу, поступово реформують свою економіку (такий приклад подає Китай).

Цілком очевидно, що Україна пристала до другої групи країн перехідного типу. Через недолугу політику попередніх урядів наше суспільство залишилося наодинці зі своїми гострими проблемами: бідністю, безробіттям, кричущою несправедливістю, тотальною корупцією. Спроба уряду В. Януковича в чергове ввести в оману суспільство, попервах пообіцявши інтегруватися у ЄС, а потім в останній момент (напередодні підписання офіційної угоди) відмовившись від своїх обіцянок, обернулася кривавим Майданом і ганебною втечею президента зі своїм найближчим оточенням. У ситуації, що

¹ **Клептократія** (від грецьк. *kleptō* — краду + *kratos* — влада) — політичний лад, де державна влада узурпована багатіями, статки яких ростуть головним чином за рахунок переділу суспільного багатства на свою користь.

склалася в нашій державі, видніється не тільки слабкість і продажність колишньої влади, а й підступність намірів керівництва Росії. Газовий «зашморг» для України, безкінечний шантаж супроти її євроінтеграційних намірів, нарешті військова агресія та анексія Криму — це все чистої води політика нашого сусіда, що переслідує єдину стратегічну мету — аби утримати ситуацію у самій Росії (і не дати їй розвалитися), будь-що не допустити, щоб український народ став по справжньому вільним і можливим, а нормами його життя стали демократія та людяність. Отож, Україна, волею своєї долі, стала хрестоматійним прикладом того, якою дійсно величезною ціною дається суспільству свобода та прокладається його шлях до високого загального добробуту.

Необхідною умовою істотного поліпшення загального добробуту українців є комплексне реформування суспільних відносин у сфері економіки, політики та соціального життя. Конкретні напрямки основних реформ автор уже висловив у відповідних розділах цього посібника. Тому, аби не повторюватися, вважаю за потрібне, наголосити на тому головному, що, як показав попередній досвід, випадає із поля зору нашого соціуму та політичних діячів.

Кінцевою метою усіх реформ є поліпшення життя всього суспільства, а саме, лаконічно кажучи, створення найбільш сприятливих умов для того, щоб людина почувалася вільною і соціально захищеною. Для цього маємо докорінно змінити політичну систему з таким орієнтиром, щоб раціонально вибудувати систему органів державної влади і самоврядування та змусити її виконувати свої функції. Насамперед, важливо забезпечити виконання базисних функцій державного управління: надійного захисту прав власності громадян та створення рівних, або конкурентних, для усіх умов господарювання (через максимальне заохочення підприємницької діяльності та жорстку антимонопольну політику). Це необхідно для того, щоб двигуни ринкової економіки запрацювали на повну силу.

І найголовніше, що необхідно усвідомити кожному українцю. Влада завжди є такою, якою їй дозволяє бути суспільство. Тому маємо вичавлювати із себе заляканих і покірних рабів та брати на себе повною мірою громадянську відповідальність за стан справ у державі і в суспільстві. Маємо бути безмежно вдячними героям, борцям за нашу свободу, але й самі зобов'язані виплекати у собі любов до свободи, зробити її установленою традицією, яка тільки й може піднести нас до сучасних цивілізаційних висот. Внутрішня свобода людини — це аж ніяк не всюдозволеність і не розпуста, а чітке усвідомлення нею своїх законних прав і обов'язків, повага до прав і свободи інших членів суспільства. Процес самоочищення нації набиратиме все більше обертів, якщо на наших очах більшатиме прикладів самовідданої і благородної поведінки співвітчизників. Зрештою, ми маємо не тільки спільно боронити нашу Україну, але й навчитися спільно і щоденно розбудовувати своє життя, не бути байдужими до суспільних проблем. Тож, маємо цінувати свободу, бо вона є не ціллю, а умовою нашого справжнього життя.

СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ

- Абсолютна перевага** — конкурентна перевага виробника певного товару за рівнем продуктивності (ефективності). Абсолютну перевагу має той, хто використовує менше ресурсів на одиницю продукції.
- Абстракція** — метод наукового дослідження, користуючись яким відмовляються від поверхневих, другорядних характеристик явища чи процесу з тим, аби пізнати у ньому головне, найбільш суттєве і визначальне.
- Агент (економічний)** — будь-який суб'єкт (учасник) економічних відносин: споживач, виробник, фірма, банк, держава, працівник тощо.
- Аграрні відносини** — вид економічних відносин, пов'язаних із землею як особливим фактором виробництва, специфікою ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, формуванням і розподілом доходів аграріїв.
- Агропромислова інтеграція** — розвиток тісної виробничо-економічної взаємодії сільськогосподарства та відповідних галузей промисловості, транспорту, торгівлі тощо.
- Адміністративно-командна (централізовано-планова, тоталітарна) економіка** — тип економічної системи, у якій головна роль у розподілі виробничих ресурсів належить державі як власнику.
- Активи підприємства** — сукупні майнові цінності, що використовуються з метою одержання прибутку.
- Акциз** — вид непрямого податку, що включається в ціну деяких товарів масового споживання і предметів розкоші.
- Акціонерне товариство (АТ)** — господарське товариство, створене на основі централізації (об'єднання) капіталів через емісію і продаж цінних паперів — акцій.
- **приватне АТ** — товариство, акції якого розподілені серед вузького, наперед визначеного кола осіб і не поступають у відкритий продаж.
 - **публічне АТ** — товариство, акції якого поступають на відкритий ринок і постійно обертаються на ньому.
- Акція** — титул власності, або володіння часткою капіталу в акціонерній корпорації, що дає права на: участь в управлінні (право голосу), отримання дивідендів та частини активів у разі її самоліквідації. Практикуються акції **іменні** і **на пред'явника**, звичайні і привілейовані. **Звичайні** акції дають право голосу, але не гарантують отримання дивідендів; **привілейовані**, навпаки, не дають права голосу, але гарантують дохід незалежно від підсумків роботи корпорації.
- Альтернативна вартість (вартість втраченої можливості)** — вартість того товару чи виду діяльності, від якої завжди доводиться відмовлятися (приносити в жертву) при виборі на користь іншого товару чи виду діяльності. У мінімізації альтернативної вартості («ціни жертви») полягає суть економічного (раціонального) вибору.
- Амортизаційна політика** — встановлення державою строків служби, норм і порядку амортизаційного списання основного капіталу.
- Амортизація** — процес поступового зношення основного капіталу (необоротних активів) та перенесення їхньої вартості на вартість створюваних товарів.
- Андеррайтинг** — посередницькі послуги (зазвичай банківські) по первинному розміщенню цінних паперів шляхом публічної (відкритої) підписки.
- Антиінфляційна політика** — сукупність методів та інструментів державного регулювання, що використовуються з метою стримування темпів інфляції та управління нею.
- Антимонополюзна політика** — заходи держави щодо недопущення або припинення монопольних зловживань з метою захисту економічної конкуренції.

Антициклічне регулювання економіки — дії держави, спрямовані на зменшення глибини циклічних коливань економіки, стабілізацію ринкової кон'юнктури.

Арбітраж (в економіці) — придбання цінностей задля наступного перепродажу з метою отримання прибутку у вигляді різниці цін.

Аудит — професійні послуги щодо оцінки достовірності фінансової звітності фірми та виявлення можливостей поліпшення її фінансового стану.

Аукціон — відкриті (публічні) торги на конкурсній основі, де покупцем стає той, хто запропонував максимальну ціну.

Банк — фінансово-кредитна установа, яка займається залученням і розміщенням грошових коштів (посередник на грошовому ринку).

– **інвестиційний банк** — займається посередництвом на первинному ринку цінних паперів.

– **іпотечний банк** — надає кредити під заставу нерухомості.

– **комерційний банк** — мобілізує вільні грошові кошти усіх суб'єктів господарювання та використовує їх як кредитний ресурс.

– **ощадний банк** — приймає депозити від населення і надає, зазвичай, довгострокові кредити під заставу нерухомості.

– **Центральний банк** — у більшості країн державний банк, який наділений монополією правом емісії грошей та здійснює грошово-кредитну (монетарну) політику.

Банківський баланс — співвідношення активів і пасивів банку.

– **банківські активи** — грошові кошти, розміщені в позиках та придбаних цінних паперах.

– **банківські пасиви** — власний капітал банку та залучені кошти.

Банківський мультиплікатор — коефіцієнт, що показує у скільки разів банківська система збільшує (чи зменшує) пропозицію депозитних, або кредитних, грошей на кожну додаткову одиницю надлишкових резервів; величина, обернена до норми обов'язкового резерву.

Банківські операції — операції щодо формування й розміщення фінансових ресурсів.

– **активні операції банку** — операції по доходному розміщенню депозитів і власного капіталу.

– **пасивні операції банку** — операції по залученню коштів шляхом: 1) прийому вкладів юридичних і фізичних осіб; 2) випуску власних цінних паперів; 3) отримання позик від інших фінансово-кредитних інституцій.

Банківський прибуток — різниця між процентами, отриманими від кредитування, та процентами, виплаченими вкладникам, а також доходи на власний капітал, інвестований у цінні папери та інші капітальні цінності.

– **чистий прибуток банку** — різниця між валовим прибутком та витратами на ведення банківських операцій.

Банківські рахунки — вклади, розміщені в банку на певних умовах; банківська позика.

– **ощадні рахунки** — формуються за рахунок надходжень коштів від організацій у вигляді персональних заробітних плат, стипендій, пенсій та інших соціальних виплат.

– **поточні рахунки, або вклади до запитання** — кошти можуть використовуватися власниками рахунків у будь-який час.

– **строкові рахунки** — вклади на визначений у договорі термін.

Банківські резерви — активи (майно) комерційного банку.

– **надлишкові резерви** — залишок активів (без резервних вимог), якими банк може розпорядитися як кредитним ресурсом.

– **часткові резерви** — активи банку, які можуть бути використані для негайного покриття вимог його вкладників (повернення вкладів до запитання, у разі дострокового зняття вкладів).

Банкнота — вексель банку, який у давнину обмінювався на комерційні векселі і повертався назад за вимогою пред'явника видати взамін металеві (золоті) гроші. В сучасних умовах банкноти втратили зв'язок із золотом і стали самостійними грошима.

Банкрутство — неспроможність господарюючого суб'єкта розрахуватися по борговим зобов'язанням, визнана судом.

Бартер — безпосередній (без посередництва грошей) товарообмін.

Безробіття — незайнятість частини економічно активного населення. **Безробітний** — особа, яка не має роботи, але здатна працювати і активно шукає роботу. Існує у різних видах (формах).

– **фрикційне (добровільне) безробіття** — тимчасове безробіття, що виникає унаслідок мобільності людей: постійного переміщення їх з однієї роботи на іншу, з однієї місцевості в іншу.

– **структурне безробіття** — вимушене безробіття, що виникає унаслідок невідповідності між структурою пропозиції праці та структурою попиту на неї; пов'язане з технологічними змінами у виробництві та з падінням чи зникненням попиту на якийсь товар чи вид послуг.

– **інституційне безробіття** — вимушене безробіття, що виникає внаслідок дій тих чи інших суспільних інститутів, якими порушується рівновага на ринках праці.

– **сезонне безробіття** — вимушене безробіття, зумовлене сезонним характером виробництва у деяких галузях.

– **циклічне безробіття** — вимушене безробіття, що пов'язане з циклічністю економічної діяльності; виникає у період економічного спаду (депресії).

– **приховане безробіття** — безробіття, що включає тих людей, які: 1) формально перебувають на роботі і отримують платню, але насправді займають зайві робочі місця; 2) формально перебувають на роботі, але фактично не працюють і не отримують платні (у безоплатній відпустці); 3) перебувають на роботі, але вимушені працювати лише на малу частину робочого дня чи тижня.

«Бики» — посередники на фондовій біржі, які грають на підвищення курсу цінних паперів — укладають строкові (ф'ючерсні) угоди на придбання цінних паперів за фіксованою ціною, сподіваючись, що їх ринкова ціна на момент поставки за угодою зросте.

Бідність — становище, коли для окремих людей і родин видається значною проблемою задоволення елементарних потреб.

Бізнес — діяльність, що приносить дохід, або є джерелом збагачення.

Бізнес-план — комплексний план розвитку фірми, обґрунтування доцільності залучення позичкового капіталу.

Біметалізм — найдавніший тип грошової системи, за якої роль грошей виконували одночасно два метали — срібло та золото. У другій пол. XIX ст. поступився системі монометалізму (золотого стандарту).

Біржа — організований ринок, на якому здійснюються операції по купівлі-продажу 1) масових товарів (**товарна біржа**); 2) цінних паперів (**фондова біржа**); 3) валют (**валютна біржа**); 4) праці (**біржа праці**).

Біржова угода — домовленість про взаємну передачу прав і зобов'язань стосовно біржового товару, яка супроводжується передачею певного фінансового інструмента (банківських документів чи грошей) від однієї особи до іншої.

Благо — матеріальні й нематеріальні цінності, що приносять людям користь, задоволення, радість.

– **благо неекономічне** — благо, отримуване людиною безпосередньо від природи (повітря, сонячне світло і тепло, запахи рослин, шелест листя, спів птахів тощо).

– **благо економічне** — благо, створене людиною (матеріальні й нематеріальні життєві блага, інвестиційні і споживчі товари).

Бонус — додаткова винагорода, що виплачується менеджерам компанії за підсумками її діяльності.

Бреттон-Вудська система — система фіксованих золотих паритетів і валютних курсів держав-учасниць Міжнародного валютного фонду. Існувала протягом 1946-1974 рр.

Брокер — посередник, який за винагороду (відсоток від вартості операції) здійснює купівлю-продаж цінних паперів, товарів та інших об'єктів власності.

Бюджет держави — грошові доходи та видатки держави, її кошторис.

Бюджет сім'ї — баланс сімейних доходів і витрат за певний період.

Бюджетний дефіцит — недостатність коштів у державі для фінансування її планових потреб.

Бюджетний профіцит — надлишок коштів у держави над її плановими видатками.

Бюджетно-податкова (фіскальна) політика — вид економічної політики держави, спрямованої на формування її бюджету та розподіл його коштів.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених в країні за певний період.

– **номінальний ВВП** — обсяг національного виробництва, обчислений у поточних цінах.

– **реальний ВВП** — обсяг національного виробництва, перерахований у незмінних (базисних) цінах.

Валюта — 1) грошова одиниця будь-якої країни; 2) грошові одиниці іноземних країн.

– **колективна валюта** — міжнародна грошова одиниця, яка існує сьогодні у двох видах: 1) штучна, суто розрахункова одиниця (СПЗ — спеціальні права запозичення у МВФ); 2) спільна грошова одиниця країн-учасниць регіонального інтеграційного об'єднання (євро в ЄС).

– **конвертована валюта** — валюта, здатна обмінюватися на інші валюти. Буває вільно конвертованою, частково конвертованою і неконвертованою.

– **стійка (тверда) валюта** — валюта, стійка відносно власного номіналу та інших валют.

Валютне регулювання — підтримка валютного курсу державою на певному рівні, зазвичай у межах певного валютного коридору. Держава впливає на валютний курс двома способами: 1) змінюючи ставку позичкового процента; 2) шляхом валютних інтервенцій (купівлі або продажу) іноземної валюти і золота на валютному ринку.

Валютний кошик — фіксований набір валют, що використовується для вимірювання середньозваженого курсу окремих валют.

Валютний курс — ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошах іншої країни.

– **плаваючий валютний курс** — курс валюти, що визначається ринком.

– **фіксований валютний курс** — курс валюти, що встановлюється державою.

Валютні інтервенції — втручання держави у валютний ринок з метою змінити обмінний курс національної валюти; здійснюється шляхом купівлі-продажу іноземної валюти.

Валютні резерви — платіжні засоби у розпорядженні Центрального банку (у вигляді вільно конвертованих валют, золота, боргових вимог МВФ), які використовуються для покриття дефіциту платіжного балансу країни.

Вартість грошей — 1) **номінальна вартість** — числове позначення (номінал) на грошовій купюрі; 2) **реальна вартість** — кількість товарів та послуг, які можна обміняти на одиницю грошей; купівельна спроможність одиниці грошей.

«**Ведмеді**» — посередники на фондовій біржі, які грають на пониження курсу цінних паперів — укладають строкові (ф'ючерсні) угоди на поставку цінних паперів за фіксованою ціною, сподіваючись, що їх ринкова (реальна) ціна на момент виконання угоди виявиться нижчою.

Вексель — боргове зобов'язання покупця сплатити у визначений термін певну суму боргу. Види векселів: **простий (звичайний)** — виписує боржник; **переказний (тратта)** — виписує кредитор; **фінансовий вексель** — виписується задля продажу товару за готівку.

Велика депресія — період найглибшої циклічної кризи за всю історію світової економіки (1929-1933 рр.).

Величина (обсяг) попиту — кількість товару чи послуги, яку покупці ладні купити за певної ціни.

Величина (обсяг) пропозиції — кількість товару чи послуги, яку продавці готові запропонувати за певної ціни.

Венчурний бізнес — надризиковий вид підприємницької діяльності, пов'язаної з розробкою наукових ідей та їх втіленням у нові технології, нові продукти, які згодом перейдуть у масове виробництво.

Взасмодоповнюючі товари (товари-комплементи) — два товари, для яких підвищення ціни одного з них приводить до зниження попиту на інший.

Взасмозамінюючі товари (товари-субститути) — два товари, для яких підвищення ціни одного з них призводить до збільшення попиту на інший.

Виробництво — процес впливу людини на речовини й сили природи з метою надання їм властивостей і форм, необхідних для задоволення певних потреб.

Виробнича функція — математична функція, що описує технологічну залежність обсягу виробництва від затрат виробничих ресурсів (факторів виробництва).

Виробничі (економічні) відносини — відносини між людьми, що виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ.

Виробничі можливості — максимальний обсяг благ, який можна отримати за певний період за умови повного й ефективного використання наявних ресурсів і технологій.

Виробничі ресурси — сукупність природних, людських і створених людиною благ, які можуть бути використані у виробництві життєвих благ.

Витрати виробництва — вартість використаних факторів виробництва.

– **витрати бухгалтерські (зовнішні, явні)** — грошові витрати на виробництво і реалізацію продукції.

– **витрати внутрішні (неявні)** — неоплачувані витрати підприємця, або витрати у вигляді витрат на власні і самостійно використовувані ресурси.

– **витрати економічні (повні)** — сукупність зовнішніх (оплачених) і внутрішніх (неоплачених) витрат; альтернативна вартість кожного з використаних ресурсів, що дорівнює його вартості (цінності) за найліпшого із усіх можливих варіантів застосування.

– **витрати змінні** — витрати, величина яких безпосередньо залежить від обсягів виробництва і реалізації продукції (заробітна плата виробничого персоналу, вартість сировини, матеріалів, палива тощо).

– **витрати постійні** — витрати, величина яких не залежить безпосередньо від обсягів виробництва (адміністративні витрати, амортизація, витрати на оренду і охорону, проценти за позику тощо).

– **витрати валові** — сукупність постійних і змінних витрат.

– **витрати середні** — сукупні витрати в розрахунку на одиницю продукції.

– **витрати граничні** — додаткові витрати на виготовлення кожної додаткової одиниці продукції.

– **витрати короточасні** — витрати підприємства за умов, коли хоча б один з використовуваних ресурсів залишається незмінним (наприклад, виробничі приміщення, технологія).

– **витрати довгочасні** — витрати підприємства за умов, коли змінними стають усі фактори виробництва.

– **витрати трансакційні** — витрати по обслуговуванню ринкових угод; пов'язані з пошуком ринкових контрагентів, укладанням угод, моніторингом і контролем їх виконання тощо.

Відкрита економіка — економіка, що вільно взаємодіє з економіками інших країн. Проявом такої економіки є вільне переміщення товарів, капіталу і праці в країну та за її межі.

«Відмивання» грошей — легалізація грошей, отриманих протизаконними способами.

Відтворення (економічне) — безперервність, або постійна повторюваність, процесу виробництва товарів і послуг, яка в суспільному масштабі має вигляд господарського кругообігу.

Вільна економічна зона (ВЕЗ) — визначений державою район або територія, де завдяки пільговому податковому, митному та законодавчому режимам для інвесторів створюються особливо сприятливі умови для підприємницької і зовнішньоекономічної діяльності.

Вільний (чистий) ринок — економічна система, яка працює за принципами вільної конкуренції та невтручання держави в економіку.

Влада над ринком — здатність економічного суб'єкта (як правило, фірми і групи компаній) істотно впливати на ринкові ціни.

Власність — об'єктивні, історично сформовані відносини між людьми з приводу привласнення ними ресурсів і результатів виробництва.

«Втеча мізків» — особливий різновид міжнародної трудової міграції, що характеризується як втрата для країни-еміграції людського капіталу.

ГАТТ (Генеральна угода з тарифів та торгівлі) — підписана в 1947 р. у Женеві багатостороння угода щодо митних тарифів і торговельної політики країн-учасниць.

Глобалізація економіки — зростаюча економічна взаємозалежність країн світу, яка формує світове господарство як єдину, органічно цілісну систему.

Глобальні проблеми людства — найбільш важливі і насущні проблеми, які а) зачіпають життєві інтереси усіх народів та б) потребують для свого вирішення колективних зусиль усієї світової спільноти.

Господарський кругообіг — модель економіки, що демонструє загальний процес ринкового обміну ресурсами, товарами і грошовими доходами між домогосподарствами та фірмами.

Готівка — гроші у вигляді банкнот і розмінних монет.

Гроші — загальновизнаний у суспільстві засіб обміну товарів і послуг. На противагу колишнім металевим грошам, сучасні паперові гроші і розмінні монети не мають внутрішньої вартості, маючи натомість примусову (декретовану державою) номінальну вартість.

– **безготівкові гроші** — гроші на банківських рахунках.

– **електронні гроші** — нова форма грошей, що появилася завдяки комп'ютерам і банківським автоматам.

– **«квасігроші» (псевдогроші)** — грошові засоби на строкових рахунках у банках та ощадних установах, а також облігації й інші державні цінні папери, цінні папери нефінансових установ.

– **кредитні гроші** — банкноти, векселі, чеки, кредитні (пластикові) картки.

– **неповноцінні гроші (декретні, символічні гроші)** — замітники грошей, що не мають внутрішньої вартості: паперові гроші і розмінні монети.

– **повноцінні (товарні) гроші** — гроші, що мають внутрішню (власну) вартість; найдавніший вид грошей, роль яких виконували найбільш ходові товари, причому різні у різних народів і в різні часи, а пізніше її монополізували металеві гроші (срібло та золото).

Грошова маса — сукупність усіх кредитних і платіжних засобів у готівковій і безготівковій формах, що обслуговують обмін товарів і послуг.

Грошова система — форма організації грошового обігу, яка історично склалася і законодавчо закріплена державою.

Грошові реформи — зміни грошової системи країни з метою її упорядкування та зміцнення.

Грошовий капітал — гроші, призначені для купівлі капітальних благ (інвестицій).

Грошовий мультиплікатор — коефіцієнт (число), що показує кількість грошей, створюваних банківською системою з кожної грошової одиниці депозитів.

Грошовий обіг — рух грошей, що обслуговує реалізацію усіх товарів і платежів.

Грошові агрегати — показники розміру та структури грошової маси; види грошей, диференційовані за ступенем ліквідності.

Грошово-кредитна (монетарна) політика — політика центрального банку, спрямована на регулювання пропозиції грошей.

Девальвація — здешевлення грошей, яке проявляється через зменшення золотого вмісту грошової одиниці країни (за часів дії золотого стандарту) або зниження обмінного курсу грошової одиниці відносно іноземних валют.

Дезінфляція — зниження темпів росту інфляції або повне її припинення.

«Демографічний вибух» — стрімкий ріст населення планети, головним чином в країнах, що розвиваються.

Демонетизація грошей — витіснення з обігу золотих грошей паперовими.

Демоніполізація — заходи держава, спрямовані на розвиток і захист конкурентного середовища, недопущення або істотне обмеження проявів монополізму в економіці.

Демпінг — продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від внутрішніх, з метою витіснення конкурентів. Розглядається як метод нечесної конкуренції, проти якого зазвичай застосовують антидемпінгові мита.

Деномінація — укрупнення грошової одиниці шляхом заміни у певній пропорції старих грошових знаків на нові.

Депозит — грошові активи, що вкладені у банк з метою одержання відсотків.

Депозитарій — юридична особа, що діє на ринку цінних паперів і надає послуги по зберіганню, обліку та переданні прав власності на цінні папери.

Депозитний сертифікат — письмове свідоцтво банку про внесення грошових коштів на банківський рахунок (депозит).

Дерегуляція економіки — вивільнення економіки від надмірного впливу держави, здійснюване шляхом політичних рішень, спрямованих на усунення адміністративних, економічних та організаційних перешкод для дії механізмів ринкової саморегуляції.

Державне програмування — розробка комплексних програм розвитку національної економіки або її окремих секторів, тобто визначення цілей і пріоритетів економічного і соціального розвитку країни, а також можливих шляхів і засобів їх реалізації.

Державне регулювання економіки — система заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, здійснюваних уповноваженими на те державними інституціями з метою пристосування існуючої соціально-економічної системи до змінюваних умов господарювання.

Державний борг — зобов'язання держави перед кредиторами, які надали позику для покриття дефіциту її бюджету, а також для вирівнювання платіжного балансу й підтримки національної валюти.

– **внутрішній державний борг** — борг держави перед внутрішніми кредиторами (фізичними і юридичними особами);

– **зовнішній державний борг** — борг держави перед іноземними кредиторами (громадянами, компаніями, урядами, міжнародними фінансовими організаціями).

Державний сектор економіки — комплекс господарських об'єктів, які повністю або частково належать центральним та місцевим органам влади і використовуються ними для виконання економічних, соціально-культурних і політичних функцій.

Державні закупівлі — придбання центральними і місцевими органами влади товарів і послуг, виробничих ресурсів.

Державні корпорації — організаційна форма державних підприємств, яким надається право господарської самостійності.

Деривативи — похідні цінні папери у вигляді строкових біржових контрактів (форвардних, ф'ючерсних та опціонів).

Дефіцит державного бюджету — перевищення витрат бюджету над його доходами.

Дефіцит товарний — ситуація на ринку, за якої пропозиція товарів недостатня для задоволення наявного попиту.

Дефлятор ВВП — індекс цін, розрахований як співвідношення середнього рівня цін даного періоду до середнього рівня цін базисного періоду.

Дефляція — скорочення грошової маси шляхом вилучення з обігу надлишку паперових грошей, випущених у період інфляції.

Дефолт — невиконання державою своїх фінансових зобов'язань перед кредиторами, відмова від сплати боргу.

Диверсифікація — розподіл інвестицій між різними об'єктами з метою зниження ризику.

Дивіденд — дохід, який отримує акціонер з чистого прибутку акціонерного товариства.

Дилер — біржовий посередник, котрий проводить операції від свого імені та за власний кошт.

Дисконт — знижка з ціни (наприклад, банки скуповують векселі фірм за цінами нижче їх номіналу).

Дисконтування — процедура, що дає змогу визначити сьогодишню цінність майбутнього доходу за існуючої норми позичкового процента.

Дискримінація на ринку праці — наймання працівників на умовах нерівної плати за послуги рівної продуктивності. Зазвичай така дискримінація чиниться за національною, расовою, релігійною, статевою та іншими ознаками.

Диспаритет цін («ножиці цін») — невідповідність між продажними цінами на ринку сільгосппродукції (занижені ціни) та цінами на ринку промислових товарів (завищені ціни).

Дистриб'ютор — посередник (фізична чи юридична особа), який реалізує споживачам або дрібним торговцям продукцію, придбану оптом у виробника.

Диференційований продукт — продукт, що має близьких заміників, але відрізняється від них деякими властивостями (добавками, дизайном тощо), що дає змогу виробнику назначити свою ціну.

Діловий (економічний) цикл — коливання загального рівня ділової активності в країні, що має вигляд повторюваних періодів економічних піднесень і спадів (бумів і рецесій).

Додана вартість — різниця між ринковою вартістю (продажною ціною) продукції та поточними матеріальними витратами на її виготовлення і реалізацію. Включає суму амортизації, витрат на оплату праці разом із соціальними відрахуваннями, доходи на капітал (прибуток, дивіденди) та непрямі податки. Теоретично вона є сумою факторних доходів, створених на підприємстві (галузі).

Дотація — доплата з державного бюджету для збалансування місцевих бюджетів або для покриття збитків державних казенних підприємств; різновид субсидій.

Дохід (виручка від реалізації) — ціна, помножена на кількість проданих одиниць товару.

- **валовий дохід підприємства** — сумарна вартість реалізованої продукції; виручка.
- **середній дохід** — валовий дохід у розрахунку на одиницю продукції; ціна товару чи послуги.
- **граничний дохід** — додатковий дохід, отримуваний від виробництва й реалізації кожної додаткової одиниці продукції.
- **чистий дохід на капітал** — сума доходу, яку можна отримати на даний капітал, помістивши його на депозит у банк. Чистий дохід на капітал слугує базою (відправним пунктом) для вибору й оцінки ступеня вигідності варіантів вкладення капіталу.

Доходи населення (особисті, сімейні) — кінцеві доходи, що формуються як результат усіх розподілів.

- **номінальні доходи** — загальна сума грошей, отримувана людиною (сім'єю) за певний період.
- **наявні (використовувані) доходи** — частина номінального доходу, якою може розпорядитися сім'я після сплати податків та інших обов'язкових відрахувань.
- **реальні доходи** — кількість товарів і послуг, які може придбати сім'я за наявний у неї дохід; величина реальних доходів визначається діленням суми номінальних доходів на індекс споживчих цін за певний період.

Економіка — сфера життєдіяльності людини і суспільства, пов'язана з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням життєвих благ.

Економікс — економічна наука, що вивчає принципи розподілу обмежених виробничих ресурсів з метою забезпечення максимального добробуту людини і суспільства в цілому.

Економічна безпека — спроможність країни власними силами і ресурсами нейтралізувати деструктивні чинники, що несуть загрозу національним економічним інтересам і державі.

Економічна динаміка — розвиток економіки у часовому вимірі, протягом якого економічні явища і процеси зазнають кількісних та якісних змін.

Економічна ефективність — досягнення виробництвом найбільших результатів при найменших витратах живої та уречевленої праці, або зниження сукупних ресурсних витрат на одиницю продукції.

Економічна інтеграція — об'єднання у єдину систему різних господарських ланок (фірм, галузей, економік ряду країн).

- **вертикальна інтеграція** — об'єднання фірм різних галузей, пов'язаних між собою єдиним технологічним ланцюжком (від видобутку сировини до виготовлення готової продукції).
- **горизонтальна інтеграція** — об'єднання фірм, що виготовляють однотипну продукцію (наприклад, молокозаводів, аптек).
- **конгломератна інтеграція** — об'єднання фірм різних галузей, технологічно не пов'язаних між собою.
- **міжнародна економічна інтеграція** — процес взаємопроникнення та переплетення виробничої діяльності різних країн, який зумовлює необхідність проведення узгодженої економічної політики урядів.

Економічна категорія — науковий термін, який відображає реальні явища і процеси економічного та соціального життя.

Економічна кон'юнктура — загальний чи локальний стан національного ринку на певний момент, що характеризує ступінь відповідності сукупної пропозиції сукупному попиту за обсягом і структурою; напрямок і ступінь зміни показників економічної динаміки.

Економічна людина — головний творчий суб'єкт (агент) економіки, який має свободу вибору та приймає раціональні рішення з урахуванням наявних умов, можливостей та інформації, керуючись власними інтересами та цілями.

Економічна модель — умовний (спрощений, абстрактний) образ економіки, який формалізовано відображається з допомогою схем, графіків, формул, рівнянь тощо.

Економічна політика держави — система цілей, завдань і інструментів держави щодо впливу на економічне життя суспільства.

Економічна система суспільства — певним чином (способом) упорядкована і життєздатна система економічних зв'язків і відносин між усіма виробниками і споживачами життєвих благ.

Економічна рецесія — фаза циклу, ознаками якої є помірний спад виробництва, уповільнення темпів росту економіки.

Економічна стагнація — стан економіки, за якого застій або спад стають довготривалими, затягуючись більше одного року.

Економічна теорія — суспільна наука, що вивчає закони розвитку економічних систем, принципи прийняття економічних рішень за умов обмеженості ресурсів та конкуренції за їх ефективне використання.

Економічне зростання — стан економіки, для якого характерним є стійке збільшення обсягів національного виробництва, зайнятості та підвищення на цій основі загального добробуту. В залежності від того, за рахунок яких факторів досягається ріст економіки, розрізняють два його типи.

– **екстенсивне економічне зростання** — збільшення обсягів національного виробництва (ВВП) за рахунок втягнення у виробництво додаткових матеріальних та людських ресурсів, а не за рахунок підвищення ефективності використовуваних ресурсів.

– **інтенсивне економічне зростання** — збільшення обсягів національного виробництва (ВВП) за рахунок підвищення продуктивності праці на основі досягнень науково-технічного прогресу та поліпшення організації виробництва.

Економічне мислення — спроможність людини приймати раціональні рішення, враховувати альтернативну вартість (вартість жертви), зважувати результати і затрати.

Економічний дирижізм — активна участь держави у регулюванні явищ і процесів соціально-економічного життя суспільства в залежності від економічної кон'юнктури (фази ділової активності).

Економічний лібералізм — розвиток національної економіки переважно в режимі ринкової саморегуляції, значне обмеження економічної ролі держави.

Економічні відносини — відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ.

Економічний закон — найбільш суттєвий, стійкий, постійно повторюваний причинно-наслідковий зв'язок між явищами і процесами економічного життя суспільства.

Економічні блага — блага, кількість яких недостатня (обмежена) для задоволення усіх потреб у даний момент.

Економічні інтереси — усвідомлене прагнення людей до отримання економічних благ, яке спонукає їх до певних дій.

Економічні ресурси — природні, матеріальні (рукотворні), трудові та фінансові ресурси, необхідні для виробництва життєвих благ.

Економічні стимули — фактори, що мотивують і впливають на поведінку економічних суб'єктів.

Економічний вибір — вибір з усіх потреб тих, що вимагають першочергового задоволення, і відмови на певний час від інших.

Економічний союз — найвища форма міжнародної економічної інтеграції, для якої характерними є вільне переміщення товарів, капіталу і праці, а також гармонізація та уніфікація монетарної, фіскальної і соціальної політик країн-учасниць.

Економічний термін (категорія) — абстрактне наукове поняття, яке в узагальненому вигляді виражає найбільш суттєві (типові) властивості економічних явищ і процесів.

Економічний тренд — лінія на графіку, що відображає головну тенденцію економічного розвитку.

Економічно активне населення — частина працездатного населення, яка активно пропонує свою працю для виробництва товарів і послуг.

Експортна квота — показник, що відображає частку експорту у національному продукті (ВВП); характеризує ступінь відкритості національної економіки.

Експортні субсидії — компенсації експортерам товарів і послуг, які дають їм змогу продавати товари за кордоном за більш низькою ціною, ніж у себе в країні.

Екстерналії (зовнішні ефекти ринку) — вигоди або витрати від ринкових угод, які не відображаються у цінах (не оплачуються) і позначаються на добробуті третіх (сторонніх) осіб.

- **негативні екстерналії** — витрати (збитки), які несуть треті особи від чіяхось ринкових угод.
 - **позитивні екстерналії** — вигоди (безплатні задоволення), отримувані від чіяхось ринкових угод.
- Еластичність** — ступінь (міра) реакції однієї економічної змінної на одиничну зміну іншої, виражена як відношення процентних змін.
- **еластичність пропозиції за ціною** — коефіцієнт, який показує, наскільки зміниться обсяг пропозиції у разі зміни ціни товару на один процент.
 - **еластичність попиту за ціною** — коефіцієнт, який показує, наскільки зміниться обсяг попиту, якщо ціна товару зміниться на один процент.
 - **еластичність попиту за доходом** — коефіцієнт, який показує, наскільки зміниться обсяг попиту, якщо дохід споживачів цього товару зміниться на один процент.
 - **перехресна еластичність попиту** — коефіцієнт, що показує реакцію попиту на товар у відповідь на кожен процент зміни ціни на інший товар. Взаємозамінювані товари (товари-субститути) мають від'ємні перехресні еластичності, а взаємодоповнюючі (товари-комплементи) — позитивні.
- Ефект доходу на ринку товарів** — поява у разі зниження ціни товару можливості придбати більшу кількість цього товару.
- Ефект доходу на ринку праці** — ослаблення мотивації до отримання додаткового заробітку в міру зростання реального доходу працівника, його готовність віддати перевагу вільному часу (дозвіллю).
- Ефект заміни на ринку товарів** — поява у разі зниження ціни товару можливості заміни дорогих покупок більш дешевими в межах певної товарної групи.
- Ефект заміщення на ринку праці** — посилення мотивації до збільшення пропозиції праці в міру збільшення заробітку, готовність пожертвувати власним дозвіллям заради отримання додаткового доходу.
- Ефект масштабу (вигода від розмірів підприємства)** — економічна вигода, отримувана від зниження середніх витрат виробництва по мірі збільшення обсягів випуску продукції.
- Ефект мультиплікатора** — властивість економічної системи, яка полягає у тому, що внаслідок початкової зміни одного із факторів (наприклад, інвестицій, податків, бюджетних видатків) обсяг національного продукту (доходу) кумулятивно змінюється у декілька разів. Аналіз мультиплікативних ефектів у макроекономіці започаткував Дж.М. Кейнс.
- Ефективна зайнятість** — такий розподіл трудових ресурсів, який забезпечує максимальну зайнятість працездатного населення і водночас максимальний обсяг національного виробництва.
- Ефективна економічна політика** — система дієвих заходів держави у сфері економіки, що відображає інтереси усього суспільства та спрямована на забезпечення зростання і конкурентоспроможності національної економіки, піднесення загального добробуту.
- Ефективність (продуктивність)** — якісна (відносна) характеристика економічної діяльності, за якою оцінюється, наскільки повно і продуктивно використовуються усі наявні виробничі ресурси; розраховується шляхом співставлення результатів і витрат.
- Ефективність у виробництві** — стан економіки (на мікро- та макрорівні), коли за існуючого рівня знань та заданого обсягу виробничих ресурсів неможливо збільшити виробництво будь-якого товару, не скоротивши при цьому виробництво іншого товару; вказує на існування межі виробничих можливостей.
- Ефективність у розподілі** — стан національної економіки, за якого неможливо шляхом перерозподілу наявних благ підвищити добробут хоча б однієї людини, не погіршивши при цьому добробуту іншої людини. *Див.* Парето-ефективність.
- Євро (EU)** — спільна валюта держав-учасниць ЄС, введена у 1999-2002 рр. згідно з Маастрихтською угодою (1991 р.).

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) — фінансово-кредитна установа, створена у 1991 р. з метою надання допомоги країнам у здійсненні ринкових реформ, залучення їх до активної участі у міжнародних економічних зв'язках.

Європейський союз (ЄС) — об'єднання європейських держав, що було засноване первісно у 1951 р., а нині існує як найбільш розвинена форма економічної інтеграції у складі 28 країн (2014 р.).

Зайнятість — сукупність економічних, правових, соціальних, національних та інших відносин, пов'язаних із забезпеченням економічно активного населення робочими місцями та їх діяльністю у суспільному господарстві з метою одержання доходу.

Закон вартості — принцип, виведений теоретиками трудової вартості, згідно з яким в основі обміну товарів лежить обмін рівними вартостями, або рівними кількостями витраченої суспільної праці.

Закон грошового обігу — принцип, згідно з яким грошова маса має відповідати товарній масі, тобто сумі цін усіх товарів.

Закон Енгеля — залежність економічної поведінки сімей від розміру отримуваного доходу: що бідніші сім'ї, то більшу частку доходів вони витрачають на харчування; а що вищий добробут сімей, то меншою є частка витрат на їжу.

Закон зростаючих альтернативних витрат — принцип, згідно з яким у міру збільшення виробництва продукту за умов обмеженості та досягнення повної зайнятості ресурсів альтернативні витрати (ціна заміни) зростають.

Закон Оукена — математично доведена обернена залежність між рівнем безробіття та обсягом виробленого ВВП; кожен відсоток надприродного безробіття «вартує» суспільству близько 2,5% від обсягу фактичного ВВП.

Закон Парето (принцип 20/80) — емпірично встановлене правило, за яким нерівномірність розподілу доходів є стійкою для усіх країн, незалежно від соціальних і політичних факторів, а її величина (пропорція 20/80) скрізь майже однакова.

Закон попиту — стійкий обернений зв'язок між ціною товару та величиною попиту на нього.

Закон пропозиції — стійкий прямий зв'язок між ціною товару та величиною його пропозиції.

Закон попиту і пропозиції — основний закон (принцип) ринку, згідно з яким ціна будь-якого товару змінюється таким чином, щоб урівноважити попит на товар і його пропозицію.

Закон спадної граничної корисності — принцип, згідно з яким у міру насичення потреби корисність кожної додаткової одиниці відповідного товару чи послуги зменшується.

Закон спадної продуктивності (віддачі) — принцип, згідно з яким додаткові витрати одного з ресурсів при незмінній кількості інших, починаючи з деякого моменту, дають зменшуваний приріст продукції.

Заощадження — неспожита частина сукупного доходу.

Заробітна плата — грошова винагорода найманого працівника; ціна праці, що враховує, з одного боку, вартість робочої сили (витрати на її відтворення) (нижня межа), а з другого, — граничну продуктивність праці (верхня межа). Заробітна плата розрізняється за видами і формами організації.

– **номінальна заробітна плата** — сума грошей, отримувана за працю; грошовий вираз ціни праці.

– **реальна заробітна плата** — набір товарів і послуг, які найманий працівник може придбати на свою зарплату; його купівельна спроможність, яка враховує інфляційний фактор (зміну рівня споживчих цін).

– **відрядна (поштучна) заробітна плата** — оплата праці, здійснювана за обсягом виконаної роботи (виробленої продукції, наданих послуг); визначається як добуток кількості виготовленої продукції на розцінку за одиницю.

- **погодинна заробітна плата** — оплата праці за кількістю відпрацьованого часу; визначається як добуток кількості відпрацьованих годин на погодинну ставку.
- **мінімальна заробітна плата** — законодавча встановлений мінімум оплати праці, що має забезпечувати мінімальні потреби працівника некваліфікованої і малокваліфікованої праці.

Засоби виробництва — сукупність предметів і засобів праці.

- **предмети праці** — те, з чого виготовляють матеріальні блага (сировина, напівфабрикати, матеріали).
- **засоби праці** — засоби, з допомогою яких впливають на предмети праці (машини, устаткування, інструменти тощо).

Застава — передача боржником власного майна кредитору як гарантії сплати боргу.

Земельний кадастр — єдина державна геоінформаційна система відомостей про землі країни (кадастровий номер конкретної земельної ділянки, її місце розташування, межі, площа, якість, цільове призначення, відомості про обмеження у використанні ділянки, нормативно-грошова оцінка та документи, на підставі яких встановлено відомості про ділянку).

Земельна рента — додатковий чистий дохід, утворюваний у землеробстві у зв'язку з кількісною обмеженістю земельного ресурсу і отримуваний власником землі у вигляді орендної плати.

- **диференціальна рента I** — додатковий чистий дохід, що виникає унаслідок різної родючості та віддаленості земель від ринків.
- **диференціальна рента II** — додатковий чистий продукт, що утворюється внаслідок різної продуктивності (віддачі) послідовних рівновеликих вкладень капіталу в одну й ту ж земельну ділянку. Така залежність витрат капіталу і віддачі виражена законом спадної продуктивності (віддачі).
- **абсолютна рента** — додатковий чистий дохід, отримуваний землевласником з кожної ділянки землі, зданої в оренду, і утворюваний за рахунок підвищення ринкових цін на аграрну продукцію через зростання попиту.
- **монопольна рента** — додатковий чистий дохід, який виникає за умов монопольного виробництва продукту, що користується доволі високим попитом. У сільському господарстві такий монополізм зазвичай пов'язаний із винятковістю умов вирощування певного продукту (певних сортів винограду, овочів і фруктів, какао тощо).

Змішана економіка — економічна система, у якій поєднуються приватний та державний сектори, а ринкове саморегулювання ефективно доповнюється державним регулюванням.

Зношення капіталу фізичне — поступова втрата основним капіталом (засобами праці) своєї функціональної придатності, а з нею і вартості, унаслідок експлуатації та атмосферного впливу.

Зношення капіталу моральне — старіння, або знецінення, основного капіталу під впливом НТП, а саме внаслідок появи на ринку продуктивніших і дешевших аналогів машин, устаткування тощо.

Зовнішні ефекти (екстерналії) — вплив дій однієї людини (фірми) на добробут іншої. Зовнішні ефекти бувають: 1) позитивні, коли вплив одних підвищує добробут інших; 2) негативні, коли він знижує чийсь добробут, змушуючи тільки зайве витратитись.

Зовнішньоекономічна політика — вид економічної політики держави, спрямованої на регулювання економічних відносин з іншими країнами з метою реалізації національних економічних інтересів у системі світового господарства та захисту власної економічної безпеки.

Зовнішньоторговельна політика — політика держави, спрямована на зміцнення позицій країни на світовому ринку та підвищення ефективності зовнішньої торгівлі як фактора розвитку національної економіки.

Золотий паритет — співвідношення (курс) обмінюваних валют за вмістом золота, визначеним національним законодавством.

Золотий стандарт — первісна міжнародна грошова система, за якої паперові гроші обмінювалися на золото за фіксованою ціною, а саме золото вільно вивозилося за кордон. У своєму розвитку ця система пройшла три етапи:

– **золотомонетний стандарт** — можливість вільного обміну грошових знаків (банкнот) на золоті монети за номіналом; існував з останньої третини XIX ст. до початку Першої світової війни, у США до 1933 р.

– **золотозлитковий стандарт** — золоті монети вилучені з обігу і переплавлені у злитки, велика вартість яких значно обмежила обмін банкнот на золото; існував на поч. XX ст.

– **золотодевізний стандарт (Бреттон-Вудська система)** — на золото міг обмінюватися лише долар США, який став єдиним міжнародним платіжним засобом (девизою); діяв з 1944 р. згідно з Бреттон-Вудською угодою, а з поч. 1970-х рр. замінений на систему нерозмінних на золото паперово-кредитних грошей.

Зона вільної торгівлі — форма міжнародної економічної інтеграції, за якої усуваються усі бар'єри у взаємній торгівлі, але кожна з країн-учасниць проводить власну торговельну політику щодо третіх країн.

Імміграція — в'їзд в країну громадян іншої країни на підставі міжнародних угод та контрактів.

Імпортна квота — кількісне обмеження на ввіз з-за кордону товарів, що продаються на внутрішньому ринку.

Інверсійна економіка — економіка постсоціалістичних країн, які здійснюють перехід до сучасної ринкової економіки; повернення суспільства від стану примусового політико-економічного експерименту до природного цивілізаційного розвитку.

Інвестиції — довгострокові вкладення капіталу у вигляді витрат на придбання будівель, споруд, приміщень, устаткування, машин, нерухомості, а також витрат на придбання населенням нового житла.

– **іноземні інвестиції** — притік іноземного капіталу в країну у вигляді збільшення іноземних вкладів на банківських рахунках, надані іноземних кредитів вітчизняним фірмам, придбання іноземцями цінних паперів і фізичного майна в країні, вкладень іноземного капіталу у будівництво і реконструкцію підприємств.

– **портфельні інвестиції** — придбання цінних паперів, яке не передбачає здійснення контролю над корпоративним бізнесом, а обмежується лише отриманням дивідендних доходів.

– **прямі інвестиції** — капіталовкладення з правом повного контролю над корпоративним бізнесом.

Інвестиційні компанії — компанії, що організують на замовлення емітентів випуск і продаж цінних паперів.

Інвестиційні фонди — компанії, що допомагають інвесторам (особливо дрібним) вигідно розмістити їхні вільні кошти. Механізм їхньої дії: випускаючи і реалізуючи на широкий загал власні акції, фонд далі вкладає виручені кошти в цінні папери інших компаній і з одержаних доходів виплачує дивіденди своїм акціонерам.

– **закриті інвестиційні фонди** — обмежують свої активи і не беруть на себе зобов'язання по викупу своїх акцій.

– **відкриті інвестиційні фонди** — не обмежують свої активи і зобов'язуються викуповувати свої акції будь-коли і за ринковою ціною.

Індекс — узагальнений показник змін по відношенню до базової величини.

Індекс біржовий — це показник, що відображає зміни курсів акцій провідних компаній, рівень ділової активності в країні (і світі).

- Індекс вартості життя (споживчих цін)** — відносний показник зміни загальної вартості товарів і послуг, які купує типовий (середній) споживач (вартості його «споживчого кошика»).
- Індекс Герфіндаля-Гіршмана** — індикатор, що визначає рівень економічної концентрації (бізнесу) на певному ринку; розраховується як сума зведених у квадрат часток ринку кожної фірми галузі.
- Індекс (коефіцієнт) Джині** — статистичний показник, що характеризує ступінь розшарування суспільства за доходами; розраховується як відношення площі сегмента, окресленої кривою Лоренса та бісектрисою («зони нерівності»), до усєї площі трикутника («зони рівності»).
- Індекс Дуу-Джонса** — середній індекс курсів акцій провідних компаній США, що котируються на Нью-Йоркській фондовій біржі.
- Індекс людського розвитку** — інтегрована оцінка рівня цивілізованості країни, яка враховує такі параметри: 1) середню тривалість життя населення; 2) середній рівень освіти; 3) обсяг ВВП на душу населення.
- Індекс цін для виробників** — відносний показник зміни вартості набору товарів і послуг, які купують фірми.
- Індекс якості життя** — комбінований показник добробуту населення, що враховує цілий ряд параметрів: рівень освіти, медичного обслуговування, тривалість життя, ступінь зайнятості населення, його платоспроможність, доступ до культурних цінностей, участь у політичному житті тощо.
- Індикація доходів** — форма соціального захисту, яка передбачає компенсацію певною мірою втрати доходів населення унаслідок зростання вартості життя.
- Індикативне планування** — спосіб державного регулювання економіки шляхом встановлення кількісних орієнтирів виробництва та інвестицій, які мають лише рекомендаційний характер для підприємницького сектору і доповнюються відповідними стимулами для участі у їх реалізації. Застосовується для структурної перебудови економіки.
- Інновація, нововведення** — запровадження у виробництво принципово нового продукту (послуги), нових матеріалів, нових технологій, нових форм організації економічної діяльності тощо.
- Інститут соціального партнерства (трипартизм)** — система узгодження загальнодержавних і групових інтересів у соціально-економічній сфері (головним чином, щодо умов і оплати праці) шляхом переговорів, консультацій та досягнення домовленостей за участю представників держави, професійних спілок найманих працівників та спілки підприємців.
- Інституціоналізм** — новітній напрям в економічній науці, який вивчає вплив на поведінку економічних суб'єктів позаекономічних факторів (політичних, соціально-психологічних, релігійних, культурних, сімейних та ін.). Інституціоналісти ввели в науковий лексикон термін «інституція» («інститут»), під яким розуміються формальні й неформальні обмеження людської поведінки (закони, норми, звичаї, традиції тощо), а також механізми, що забезпечують їх дотримання (у вигляді держави, корпорації, профспілок, ринку, сім'ї тощо).
- Інтернаціоналізація економіки** — процес розширення економічної діяльності за межі національних кордонів, або формування стійких і різнобічних економічних зв'язків між країнами.
- Інфляційні очікування** — психологічний стан у період значної інфляції, який змушує людей приймати поспішні економічні рішення щодо використання грошових доходів, що призводить до ще більшого росту цін.
- Інфляційні спіралі** — інфляційні процеси, що нарастають після первісного збурення цін, набувають характеру ланцюгової реакції.
- Інфляція** — стійке зростання загального, або середнього, рівня цін на товари й послуги, спричинене порушенням закону грошового обігу. Типи інфляції за формами прояву:

- **відкрита (явна) інфляція** — властива суспільствам з ринковою економікою, а значить і вільним ціноутворенням;
- **прихована (подавлена) інфляція** — властива суспільствам з повністю одержавленою (неринковою) економікою.

Інфляція попиту — інфляція, зумовлена надмірним сукупним попитом.

Інфляція пропозиції (витрат) — інфляція, зумовлена зростанням витрат виробництва.

Інформація — за сучасних умов найважливіший фактор виробництва; система збирання, обробки та систематизації різноманітних знань з метою їх використання у різних сферах життя.

Інформаційна асиметрія на ринку — ситуація, коли продавець більше обізнаний про властивості свого товару, аніж покупець, маючи завдяки цьому певну вигоду.

Інфраструктура — сукупність галузей і сфер, які створюють умови для функціонування виробництва.

- **виробнича інфраструктура** — допоміжні галузі, що обслуговують основне виробництво (матеріально-технічне постачання, склади, транспорт, зв'язок тощо).
- **соціальна інфраструктура** — галузі, що створюють побутові та соціально-культурні умови життя людей (житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я, культура тощо).
- **ринкова інфраструктура** — сукупність законодавчих норм, формальних і неформальних правил, установ та інститутів, що забезпечують функціонування ринкової системи.

Іпотека — застава нерухомого майна для одержання кредиту.

Історична школа в економічній науці — напрям економічної думки, що сформувався в середині XIX ст. в Німеччині. За основу взято історичний метод досліджень, спрямований на вивчення особливостей розвитку саме національної економіки. Обґрунтовує вирішальну роль держави в досягненні економічного і соціального прогресу країни.

Капітал — економічний ресурс (фактор виробництва) у вигляді матеріальних і нематеріальних цінностей, що використовуються з метою отримання прибутку.

- **акціонерний капітал** — сукупна вартість акцій компанії, або вартість її статутного фонду (капіталу).
- **власний капітал підприємства** — капітал, що належить підприємству.
- **грошовий (фінансовий) капітал** — гроші в касі і на рахунках фірми, а також вартість придбаних нею цінних паперів інших емітентів.
- **залучений капітал підприємства** — позичковий капітал у користуванні підприємства.
- **оборотний капітал (короткострокові, оборотні активи)** — капітал, вкладений у предмети праці (запаси сировини, матеріалів, палива) та у вигляді виготовленої продукції і грошового капіталу.
- **основний капітал (довгострокові, необоротні активи)** — капітал, вкладений у засоби праці й інші довгострокові активи підприємства.
- **реальний (фізичний) капітал** — капітальні блага, що приносять дохід.
- **статутний капітал** — капітал фірми, який формується у момент її організації та реєстрації (перереєстрації), мінімальний розмір якого визначається законодавством та її засновниками (власниками).
- **фіктивний капітал** — у марксистській термінології цінні папери як символи, що приносять дохід.

Капіталізація — 1) **капіталізація прибутку** — спрямування частини чистого прибутку на розширення виробництва, або реінвестування; 2) **ринкова капіталізація** — ринкова вартість акцій компанії.

- Капіталізм** — у марксистській термінології суспільно-економічний устрій (формація), основою якого є приватна власність на засоби виробництва та система найманої праці.
- Капіталовіддача** — показник ефективності (продуктивності), що показує вихід продукції в розрахунку на одиницю використаного основного капіталу.
- Капіталомісткість продукції** — показник ефективності, що показує кількість використаного основного капіталу в розрахунку на одиницю продукції. Величина, обернена до капіталовіддачі.
- Картель** — одна із форм монополії, за якої підприємці змовляються щодо своїх дій на ринку, передусім, стосовно обсягів виробництва, ринків збуту та цін.
- Квотування** — офіційне (обов'язкове) встановлення кількісних обмежень на виробництво чи продаж, експорт чи імпорт певних товарів і послуг.
- Кейнсіанство** — теоретичний напрям, який вивчає фактори ринкової нестабільності і обґрунтовує необхідність активного втручання держави в економіку задля стимулювання сукупного попиту, зокрема приватних інвестицій, через механізми фіскальної і монетарної політики. Заснував макроекономічний аналіз англійський економіст Дж.М. Кейнс у 30-ті рр. XX ст.
- Кількісна теорія грошей** — теорія, яка стверджує, що кількість грошей в економіці визначає рівень цін на товари й послуги, а темпи росту грошової маси визначають темп інфляції.
- Класична школа економічної науки (класична політична економія)** — теоретичні погляди, згідно з якими головним джерелом суспільного багатства (крім природи) є людська праця, умовами зростання продуктивності виробництва є економічна свобода і поділ праці (спеціалізація), а його рушійними силами — приватновласницький інтерес (прагнення до збагачення) та конкуренція («невидима рука»), яка змушує підприємців водночас підвищувати добробут усієї нації. Класики вважали, що ринкова економіка — саморегульована система, а відтак, немає потреби у державному втручанні в економіку. Ця школа панувала з кінця XVIII до середини XIX ст. Найяскравішими її представниками були: А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль, Ж.-Б. Сей і Т. Мальтус.
- Кліринг** — система безготівкових розрахунків шляхом заліку взаємних платежів і заборгованостей.
- Командна (централізована, тоталітарна, економіка)** — економічна система, у якій держава є власником більшості економічних ресурсів і організовує виробництво за єдиним планом.
- Комерційна діяльність (комерція)** — торговельний бізнес; укладання торговельних угод.
- Конвертованість валюти** — здатність одних валют вільно обмінюватися на інші валюти.
- Конгломерат** — злиття різних, технологічно не пов'язаних між собою виробництв (підприємств).
- Конкурентна політика держави** — діяльність держави, спрямована на створення і розвиток конкурентного середовища, захист економічної конкуренції від монополізму.
- Конкуренція (економічна)** — суперництво між економічними суб'єктами за найвигідніші умови підприємницької діяльності, або за розподіл обмежених ресурсів на свою користь.
- **внутрігалузева конкуренція** — суперництво між фірмами однієї галузі, яке призводить до зниження продажних цін, що змушує виробників дбати про скорочення витрат виробництва й збуту.
 - **міжгалузева конкуренція** — суперництво між фірмами різних галузей, яке призводить до переливання капіталу з менш прибуткових видів діяльності до більш прибуткових, до диверсифікації виробництва.
 - **досконала (чиста) конкуренція** — рідкісний тепер тип ринку, коли суперничас багато економічних суб'єктів і ринкова влада розсіяна між ними так, що жоден із них не в змозі впливати на продажну ціну.
 - **недосконала конкуренція** — основна модель сучасного ринку, в якій поєднуються монополістична конкуренція, олігополія та абсолютна монополія, за якої існу-

ють можливості концентрації ринкової влади, а отже, впливати на ринкове ціноутворення та ускладнювати доступ на ринок новим фірмам.

– **монополістична конкуренція** — тип ринкової конкуренції, за якого відносно багато фірм продають схожі товари, але диференційовані (з певними відмінностями), а тому можуть частково контролювати свої ціни, вхід на ринок нових фірм також можливий.

– **олігополістична конкуренція (олігополія)** — тип ринкової конкуренції, за якого декілька зазвичай великих фірм продають ідентичні або схожі товари, є спільна заінтересованість у синхронному підвищенні й утримуванні цін, поява нових конкурентів ускладнена необхідністю крупних інвестицій і складністю технології виробництва.

– **абсолютна (чиста) монополія** — тип ринку, коли є лише один продавець товару, у якого немає близьких замінників, і монополіст фактично контролює (диктує) ціну свого товару.

– **нецінова конкуренція** — завоювання конкурентних переваг шляхом підвищення якості товарів і послуг, використання реклами, надання сервісних послуг покупцям, подовження гарантійних строків служби виробів, надання споживчих кредитів тощо.

– **цінова конкуренція** — завоювання покупців товарів і послуг шляхом надання цінових знижок, зниження витрат виробництва й збуту.

– **нечесна (несумлінна) конкуренція** — застосування методів дезінформації (обману) споживачів, дискредитації конкурентів, використання без дозволу чужих товарних знаків, змова з постачальниками ресурсів на шкоду інтересам конкурентів, переманювання провідних спеціалістів, промисловий шпіднаж, демпінг тощо.

Консалтинг — здійснюване на комерційних засадах управлінське консультування.

Консолідований державний бюджет — бюджет центрального уряду та бюджети місцевих органів влади.

Консорціум — тимчасова добровільна угода кількох фірм, банків, а можливо, і органів державної влади, щодо спільної реалізації певного проекту, який потребує значних інвестицій.

Контрольний пакет акцій — кількість акцій, достатня для реального контролю за діяльністю акціонерного товариства.

Концентрація виробництва (капіталу) — процес поступового нарощування виробництва, виростання великих підприємств за рахунок власних і позичкових фінансових ресурсів.

Концерн — найбільш поширена форма корпорації у промисловості, для якої характерним є багатогалузевий характер діяльності, поєднання жорсткого централізованого управління щодо капіталовкладень з широкою господарською самостійністю підприємств.

Концесія — надання в експлуатацію іноземному інвестору на певний період об'єктів державної власності.

Кооперація праці — форма організації праці всередині підприємства, яка ґрунтується на спеціалізації працівників.

Кооперація виробнича — тривалі і стійкі виробничі зв'язки між підприємствами (фірмами), зайнятими спільним виготовленням певної продукції на основі спеціалізації їхнього виробництва.

Корисність — ступінь задоволення, щастя споживача, отриманого від споживання якогось блага.

– **загальна корисність** — сукупна величина корисного ефекту, отриманого від споживання даної кількості товару чи послуги.

– **гранична корисність** — додаткова корисність, отримувана споживачем від кожної додаткової одиниці товару чи послуги.

Корпорація — організаційна форма бізнесу, що має статус юридичної особи, у якій статутний капітал поділений на рівні частини (частки, паї, акції), а відповідальність кожного з

власників за борги компанії обмежений його внеском у підприємство. Функції управління підприємством зазвичай передаються найманим професіоналам — менеджерам.

Котирування (біржове) — курс цінних паперів (акцій, облігацій), що встановлюється торгами на фондовій біржі.

Кредит — угода, за якою кредитор позичає позичальнику (боржнику) капітал у грошовій чи іншій формах на певний строк і за певну плату (процент).

– **банківський кредит** — грошова позика, яку надають банки.

– **комерційний кредит** — товарний кредит, що надається однією фірмою іншій; відстрочка оплати товару, яка засвідчується борговою розпискою покупця — товарним векселем.

– **державний кредит** — позика грошей урядом у населення та фірм, здійснювана зазвичай шляхом продажу облігацій; кредитування урядом різних сфер економіки.

– **іпотечний кредит** — вид банківського кредиту, що надається під заставу нерухомого майна.

– **лізинговий кредит** — кредит, пов'язаний із наданням в оренду рухомого й нерухомого майна з можливістю його наступного викупу.

– **ломбардний кредит** — кредит, отримуваний комерційними банками від Центрального банку під заставу державних цінних паперів.

– **міжнародний кредит** — кредит, що надається у грошовій (валютній) і товарній формах приватними фірмами, банками, урядами інших країн, а також міжнародними фінансовими організаціями.

– **споживчий кредит** — позика населенню для придбання дорогих товарів.

Кредитна картка — іменний грошовий документ, що підтверджує наявність коштів на рахунок її власника; інструмент безготівкового розрахунку при купівлі товарів.

Крива виробничих можливостей — графік, з якого видно, ефективним чи неефективним є господарство. Господарство є ефективним, якщо воно функціонує на межі своїх виробничих можливостей, тобто коли неможливо збільшити виробництво одного блага, не зменшуючи при цьому виробництва іншого блага.

Крива Лафера — графік, що ілюструє нелінійну залежність між рівнем оподаткування та збором податків до державної скарбниці.

Крива Лоренца — графічне зображення ступеня нерівності розподілу доходів серед населення.

Крива Філіпса — графік, що демонструє обернену залежність між рівнем інфляції та рівнем безробіття у короткочасному періоді.

Кругообіг капіталу — абстрактна схема кругового руху виробничого капіталу, у якому він послідовно набуває і змінює свої функціональні форми: грошову, виробничу і товарну.

Купівельна спроможність — середній (типовий) набір товарів і послуг, які можна придбати на певну суму грошей.

Курс акцій — ринкова ціна акції, яка визначається співвідношенням попиту і пропозиції на ринку цінних паперів. На курс акцій впливають прибутковість корпорації, дивідендна та інвестиційна політика її керівництва, рівень позичкового процента, загальний стан економіки і політики країни, інформаційний фактор.

Лібералізація — зняття державного контролю за цінами на переважну більшість товарів та послуг, запровадження свободи торгівлі юридичних та фізичних осіб і підпорядкування діяльності товаровиробника умовам ринку (внутрішньоекономічна) та розширення доступу в країну іноземних інвестицій, усунення одержавлення зовнішньоекономічних зв'язків, зняття протекціоністських обмежень для експорту, забезпечення конвертованості національної валюти (зовнішньоекономічна).

- Лізинг** — система довгострокової оренди, за якої спеціалізована лізингова компанія (іноді великий банк) надає у платне користування орендарям власне майно (машини, обладнання, господарські приміщення тощо).
- Ліквідність** — легкість перетворення того чи іншого активу у гроші без втрати або з мінімальною втратою його цінності.
- Лістинг** — допуск цінних паперів до обігу і котирування на фондовій біржі на підставі їхньої економічної експертизи (визначення надійності для інвесторів).
- Ліцензування** — видача державними органами дозволу на право займатися певним видом діяльності.
- Лобізм** — вплив на політичні рішення з метою створення сприятливих умов для діяльності певного бізнесу чи фірм.
- «Лондонський клуб» банків-кредиторів** — неформальне об'єднання комерційних банків різних країн задля спільного урегулювання іноземної заборгованості цим банкам.
- Людина економічна** — створена теоретиками-класиками абстрактна модель людини, для якої вирішальним мотивом прийняття економічних рішень є власна вигода.
- Людський капітал** — капітал у вигляді знань, навичок, досвіду і мотивацій найманих працівників, який цілеспрямовано використовується в інтересах бізнесу і самих працівників.
- «Майже гроші»** — фінансові активи, що не є звичайним засобом обігу, але можуть швидко перетворитися у гроші (як-от, нечекові заощаджувальні рахунки, строкові депозити, короткострокові державні цінні папери).
- Маклер** — ринковий посередник, котрий пропонує свої послуги (наприклад, щодо продажу товару, пошуку контрагентів, укладання угоди).
- Макроекономіка** — напрям (розділ) економічної теорії, що вивчає економіку країни в цілому, як систему національного господарства; в центрі її уваги, зокрема, національний продукт і дохід, безробіття та інфляція, економічне зростання та циклічні коливання ділової активності.
- Макроекономічні агрегати** — узагальнені статистичні характеристики діяльності економічних суб'єктів.
- Маржа** — різниця між цінами продажу і купівлі.
- Маржиналізм** — течія економічної думки, яка виникла у 70-ті рр. XIX ст. і ґрунтується на використанні граничних величин при аналізі економічних явищ і процесів. Цим підходом було покладено початок вивченню мотивів поведінки економічних суб'єктів, факторів прийняття ними економічних рішень.
- Маркетинг** — вид фахової діяльності, яка спеціалізується на вивченні споживацьких потреб з метою їх найповнішого задоволення.
- Марксистське економічне вчення (марксизм)** — відверто класове вчення, теорія революційної боротьби робітників за визволення з-під гніту капіталу (приватної власності). Виникло у 30-40-х рр. XIX ст. як альтернатива класичній політекономії під впливом негативних наслідків ранньої стадії індустріалізації виробництва. Основоположником його є К. Маркс.
- Межа бідності** — офіційно встановлений рівень (норматив) грошових доходів фізичної особи (сім'ї) за певний період, який забезпечує рівень життя в межах прожиткового мінімуму.
- Межа виробничих можливостей** — графік, що показує варіанти ефективного використання обмежених виробничих ресурсів за наявних технологій.
- Мезоекономіка** — галузь науки, що вивчає проблеми функціонування і розвитку регіонів, галузей, міжгалузевих комплексів у національній економіці.
- Менеджмент** — 1) вид фахової діяльності, що спеціалізується на управлінні фірмами, підприємствами, корпораціями; 2) система управління корпоративним бізнесом.

Меркантилізм — перша економічна школа (теорія), що виникла в XV-XVI ст. і панувала до кінця XVIII ст., для якої багатство зводилося до грошей (золота, срібла), а його джерело вбачалося в успішній зовнішній торгівлі. Радили урядам проводити активну економічну політику з тим, аби добиватися доступу до покладів дорогоцінних металів, захочувати товарний експорт і застосовувати методи протекціонізму.

Методи державного регулювання економіки — способи впливу держави на економіку.

– **адміністративно-правові методи** — методи, що базуються на застосуванні сили держави (юридичної регламентації, примусу, дозволу).

– **економічні методи** — методи, якими держава впливає на мотивацію господарюючих суб'єктів, на прийняття ними самостійних рішень (їхній економічний вибір).

– **непрямі методи** — методи опосередкованого впливу держави на економіку (правові та економічні методи).

– **прямі методи** — методи, за допомогою яких держава безпосередньо втручається в економіку (нормативно-законодавча діяльність, прямі фінансові витрати уряду, державні контракти і замовлення, фінансові преференції, фіксовані ціни, ліцензування, державні стандарти тощо).

Митний тариф (мито) — податок на товари, що перетинають державний кордон.

Митний союз — форма міжнародної економічної інтеграції, за якої усуваються торговельні бар'єри і проводиться спільна торговельна політика щодо решти країн світу.

Мито — податок на імпортований товар або послугу.

Міграція населення — переміщення населення між регіонами і країнами.

Міжнародна економічна інтеграція — процес тісного господарського та політичного зближення країн, об'єднання їхніх зусиль для ефективного розв'язання економічних, соціальних, політичних та інших проблем.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) — спеціалізований інститут ООН, заснований у 1944 р. згідно з рішенням Бреттон-Вудської конференції. Функціонує як міждержавна валютно-кредитна організація, що своєю діяльністю сприяє стабільності світової валютної системи, зокрема встановлює правила регулювання валютних курсів і контролює їх виконання, надає країнам-членам МВФ кредити для вирівнювання платіжних балансів і підтримки національних валют.

Міжнародний кредит — позика, яка надається безпосередньо країнами одна одній та міжнародними фінансово-кредитними організаціями.

Міжнародна міграція трудових ресурсів — переміщення працездатного населення із однієї країни в іншу у пошуках роботи та кращих умов праці і життя.

Міжнародний поділ праці — стійкі відносини між країнами, якими закріплюється їхня спеціалізація на виробництві певних видів товарів і послуг та задаються стимули для активної участі у взаємному обміні ними.

Мікроекономіка — напрям (розділ) економічної теорії, що вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів (домогосподарств, фірм), мотиви прийняття ними економічних рішень та їх взаємодію на ринку.

Мінімальна заробітна плата — грошовий еквівалент, що забезпечує задоволення потреб на рівні простого відтворення робочої сили найнижчої кваліфікації за умов здійснення трудового процесу в межах суспільно-нормальної інтенсивності праці.

Мінова вартість — властивість товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних співвідношеннях (пропорціях).

Міра вартості (розрахункова одиниця) — одна із функцій грошей, яка полягає у тому, що гроші служать людям одиницею виміру вартостей (цінностей) товарів і послуг, тобто необхідні для визначення цін і боргових зобов'язань.

Моделі ринкової економіки — узагальнені зразки організації сучасної ринкової економічної системи.

- **корпоративна економіка** — модель ринкової економічної системи, ознаками якої є активна підтримка державою великого бізнесу задля забезпечення прискороного зростання національної економіки та завоювання світового ринку (Японія, Південна Корея).
 - **ліберальна ринкова економіка** — модель ринкової економічної системи, для якої характерними ознаками є незначна частка державного сектора та жорстка позиція держави щодо забезпечення рівних умов для підприємницької діяльності (США, Велика Британія).
 - **соціальна ринкова економіка** — модель ринкової економічної системи, що характеризується значною часткою державного сектора, розвитком соціального партнерства роботодавців і найманих працівників, наявністю розгалуженої системи соціального захисту (Німеччина, Австрія, Швеція).
- Монета** — зливok грошового металу певної ваги, форми, проби та номіналу, узаконеного державою в якості засобу обігу.
- Монетаризм** — економічна неоліберальна теорія, яка заперечує необхідність активного втручання держави в економіку, оскільки вважає, що економіка стає нестабільною через непрофесійні дії держави щодо регулювання економіки. Основою державного регулювання економіки розглядає монетарну (грошово-кредитну) політику.
- Монополія** — ринкова ситуація, за якої єдина фірма виробником і продавцем певного товару чи послуги. Монополія є антиподом досконалої конкуренції, адже монополіст концентрує у своїх руках повну владу на ринку свого товару. Існує у різних видах.
- **адміністративна монополія** — монополія, створювана державою, коли та надає виключні права (ліцензії, патенти) окремим господарюючим суб'єктам (стосується, зокрема, емісії грошей, виготовлення зброї і державних нагород).
 - **природна монополія** — монополія, яка виникає там, де конкуренція або фізично неможлива через унікальність використовуваного ресурсу (видобуток рідкісного мінералу, винятковий курорт), або економічно неефективна через особливу технологію виробництва і великі початкові витрати (наприклад, постачання природного газу та електроенергії).
 - **штучна (протизаконна) монополія** — монополія, яка виникає шляхом змови конкурентів (наприклад, картель), а також використання ними насильницьких методів обмеження входу на ринок (корупція, шантаж, рекет).
- Монопольна рента** — надприбуток, який виникає внаслідок виняткових природних або технологічних умов виробництва.
- Монопсонія** — монополія з боку покупця, коли той є єдиним покупцем певного товару чи послуги. Таку перевагу зазвичай мають крупні корпорації, які користуються розрізненістю виробників сировини і напівфабрикатів.
- Мультиплікатор** — коефіцієнт (число), що показує наскільки змінюється ВВП (або національний дохід) при зміні факторів сукупного попиту на одиницю. Розраховується як відношення приросту ВВП (національного доходу) до приросту інвестицій, чи інших факторів, що зумовили цей ефект.
- Натуральне господарство** — первісна, патріархальна форма організації виробництва, за якої виробники відірвано один від одного, спираючись на власні ресурси, забезпечують себе усім необхідним для життя.
- Науково-технічна революція (НТР)** — швидкі революційні (радикальні) зміни у техніці й технології, що призводять до зміни усього технологічного способу виробництва. На противагу НТР, **науково-технічний прогрес (НТП)** означає поступові зрушення у засобах і предметах праці, у знаннях і досвіді людей. НТР — закономірний етап (момент) НТП.
- Націоналізація** — перехід економічних ресурсів з приватної власності у державну; пряма протилежність приватизації.

Національна економіка — сукупність економічних суб'єктів та зв'язків між ними, яка сформувалася і розвивається на рівні країни як цілісна система.

Національне багатство — сукупність матеріальних і нематеріальних благ, нагромаджених і збережених країною на даний час; або усе те, чим володіє країна сьогодні.

Національний дохід — сукупний дохід усіх учасників виробництва національного продукту, або, що те саме, загальна сума факторних доходів (заробітної плати, ренти, проценту, прибутку).

– **валовий національний дохід** — сукупний факторний дохід, або доходи, отримані учасниками виробництва ВВП.

– **чистий національний дохід** — чистий продукт, або ВВП за мінусом суми амортизації і непрямих податків на бізнес.

Національний продукт — термін, під яким розуміється загальний обсяг продукції, виробленої різними галузями національної економіки за певний проміжок часу.

Національні рахунки — система таблиць у формі бухгалтерських рахунків, які характеризують процес виробництва, розподілу, обміну та споживання валового внутрішнього продукту.

Небанківські кредитно-фінансові установи — інституції, що виконують окрему або певний набір банківських операцій: інвестиційні і страхові компанії, пенсійні фонди, кредитні спілки, ломбарди тощо.

«Невидима рука» — вислів, запозичений із роботи А. Сміта «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776 р.), який розкриває механізм саморегулювання ринкової економіки: підприємець, прагнучи збагатитися, реально, завдяки силам ринкової конкуренції, піднімає національний добробут.

Неокейнсіанство — розвиток теорії Дж.М. Кейнса його послідовниками, які вважають, що державне стимулювання інвестицій у розвиток виробничої інфраструктури і високих технологій дає змогу підвищити продуктивність національної економіки.

Неокласицизм (неокласична теорія) — один із провідних напрямів економічної теорії, який сформувався наприкінці XIX ст. і розвиває основи класичного економічного вчення з урахуванням новітніх знань про ринкову систему, зокрема про мотиви поведінки економічних суб'єктів, ускладнення механізмів ринкової конкуренції і ціноутворення, «провали» («фіаско») ринку тощо.

Неокласичний синтез — сучасна концепція, представники якої вважають раціональним поєднання неокласичного та кейнсіанського (неокейнсіанського) напрямів економічної думки.

Неолібералізм — сучасний напрям економічної думки, який виник у першій половині XX ст. як альтернатива ідеям одержавлення економіки та кейнсіанству. Ґрунтується на неокласичній методології та обґрунтовує розвиток економіки на основі поєднання принципів економічної свободи з обмеженим державним регулюванням.

Неспроможність (провали, фіаско) держави — ситуація, за якої державна політика призводить до неефективного розподілу ресурсів.

Неспроможність (провали, фіаско) ринку — ситуація, коли ринок не справляється з ефективним розподілом ресурсів.

Нетарифні бар'єри — обмеження та/чи заборони на імпорт (квоти, ліцензування, жорсткі технічні і санітарні стандарти якості товарів тощо).

Номінальні величини в економіці — величини, визначені в поточних ринкових цінах, без урахування темпу інфляції.

Норма амортизації — відношення суми річної амортизації до початкової вартості основного капіталу, помножене на 100. Норма амортизації показує, яку частку вартості основного капіталу слід включати у витрати виробництва товару чи послуги.

Норма банківського прибутку — відношення чистого прибутку до власного капіталу банку.

Норма обов'язкових резервів (резервні вимоги) — частка вкладів, яку кожен комерційний банк зобов'язаний залишати в резерві (зазвичай на спеціальному рахунку в Центральному банку). Є одним із інструментів монетарної політики.

Норма особистих заощаджень — частка заощаджень населення у загальній структурі особистого доходу.

Норма прибутку — показник, який визначається як відношення отриманого прибутку до величини використаного для цього власного капіталу. Характеризує ступінь (швидкість) окупності капіталу.

Нормативні судження — міркування і висновки дослідника про те, якою він хотів би бачити реальну дійсність, тобто його прогнози та пропозиції.

Нуліфікація — оголошення державою знецінених паперових грошей недійсними.

Облігація — цінний папір, що засвідчує боргове зобов'язання позичальника перед кредитором.

Облік векселів — операція банку по достроковому викупу векселів у їх власників з певним дисконтом (зі знижкою від вказаної суми).

Облікова ставка (ставка рефінансування) — процентна ставка, за якою Центральний банк кредитує (рефінансує) комерційні банки. Слугує нижньою межею кредитних процентних ставок комерційних банків.

Обмеженість ресурсів — невідповідність між бажанням мати певну кількість благ і наявними засобами для його задоволення.

— **абсолютна обмеженість ресурсів** — недостатність ресурсів для одночасного задоволення усіх потреб окремої людини чи суспільства загалом.

— **відносна обмеженість ресурсів** — обмеженість, за якої наявних ресурсів достатньо для задоволення лише вибраних, пріоритетних потреб.

Оборот капіталу — процес функціонування капіталу, протягом якого первісно авансований капітал зрештою цілком повертається у грошовій формі.

Операції на відкритому ринку — купівля-продаж Центральним банком державних цінних паперів (зазвичай, облігацій); основний інструмент регулювання грошово-кредитної системи.

Оптимальний портфель цінних паперів — придбання різних цінних паперів із таким розрахунком, щоб мати мінімальний ризик та максимальний прибуток.

Оптимальний розмір підприємства (оптимальний обсяг виробництва) — обсяг випуску продукції, за якого середні витрати досягають мінімуму.

Оптимальний розподіл ресурсів за Парето — ефективний стан економіки, за якого неможливо поліпшити добробут бодай однієї людини, не зашкодивши при цьому добробуту інших.

Оптимізація — 1) процес вибору найкращого варіанту з усіх можливих, вироблення оптимальних рішень; 2) процес приведення системи у збалансований (врівноважений) стан.

Опціон — строкова угода, за якою продавець зобов'язаний продати цінні папери на умовах, наперед визначених у договорі.

Оренда — володіння й користування майном (капітальним ресурсом) на договірних засадах.

Орендна плата — дохід власника капітального ресурсу, що складається з процента на капітал і ренти.

Офшорна зона — певна територія або невелика держава, де гарантовані низькі податкові ставки і відсутній жорсткий валютний контроль над іноземним капіталом.

Очікування — оцінка економічними агентами майбутньої господарської кон'юнктури.

Ощадний сертифікат — письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів громадян.

Пай — частка (доля) участі в капіталі підприємств.

Паперові гроші — декретовані (введені державою) гроші, що не мають внутрішньої (власної) вартості.

Парадокс Веблена — виняток із закону попиту, який відображає психологію заможних споживачів, схильних купувати саме дорогі товари й послуги, щоб у такий спосіб справити вплив на оточуючих, отримати престиж.

Парадокс Гіффена — виняток із закону попиту, який відображає психологію незаможних споживачів, котрі схильні більшою мірою купувати товари першої необхідності у разі їх подорожчання, відмовляючи собі у придбанні інших товарів.

Парето-ефективність (оптимум Парето) — стан економіки країни, за якого уже неможливо поліпшити добробут хоча б однієї людини, не погіршивши при цьому добробут якоїсь іншої людини.

«Паризький клуб» держав-кредиторів — неформальне (нестатутне) об'єднання держав, які надають кредити іноземним позичальникам і прагнуть спільними зусиллями забезпечити надійність їх повернення.

Паритет купівельної спроможності — співвідношення між купівельною спроможністю валют різних країн.

Партнерство — організаційно-правова форма фірми, якою володіють та управляють дві або більше особи.

Патент — документ, що засвідчує права власності на винахід чи технологію. Володіння патентом, окрім окремо обумовлених прав, обмежує використання запатентованої продукції третіми особами протягом визначеного терміну.

Пенсійні фонди — фінансові інститути, які формуються за рахунок пенсійних внесків.

– **Державний пенсійний фонд** — створюється для солідарної системи обов'язкового державного пенсійного забезпечення, за якої усі зайняті несуть спільну відповідальність за матеріальне утримання тих, хто раніше вийшов на пенсію.

– **недержавні пенсійні фонди** — обслуговують так звану накопичувальну пенсійну систему, за якої пенсійні внески зараховуються на персоніфіковані (особисті) рахунки вкладників та інвестуються з метою їхнього збільшення та захисту від інфляції, а з настанням пенсійного віку виплачуються вкладникам (додатково до державної пенсії) за рахунок накопичених пенсійних активів; мають статус неприбуткової організації, що звільняє їх від оподаткування.

Первинні доходи — факторні доходи, або доходи учасників виробництва ВВП. Статистично включають заробітну плату, доходи підприємців, прибуток корпорацій, орендну плату за нерухомість. В сукупності первинні доходи становлять національний дохід.

Перехідна (трансформаційна) економіка — стан економіки у період зміни суспільно-економічних систем, переходу від однієї системи до іншої.

Персональний розподіл доходів — розподіл доходів між окремими фізичними особами, сім'ями або домогосподарствами.

Підприємець — активний суб'єкт ринкової економіки, який володіє здібностями для організації процесу створення товарів і послуг з метою отримання прибутку, здатний приймати рішення в умовах невизначеності й ризику та нести економічну відповідальність за них.

Підприємництво — самостійна ініціативна, творча діяльність людей, спрямована на пошук нових можливостей для бізнесу, використання нових технологій, нових сфер вкладення капіталу, подолання стереотипів і обмежень заради отримання прибутку.

Підприємницький дохід — прибуток після сплати позичкового процента і податків.

Платіжний баланс — статистичний звіт, який показує усі види валютних надходжень і платежів країни за певний період.

– **активний платіжний баланс** — платіжний баланс, що має позитивне сальдо (валютні надходження в країну перевищують її платежі за кордон).

– **пасивний платіжний баланс (дефіцит платіжного балансу)** — платіжний баланс із від'ємним сальдо (валютні платежі країни за кордон більші за її валютні доходи).

Платоспроможність — здатність виконати боргові зобов'язання за рахунок майна (активів).

Повна зайнятість — стан зайнятості, за якого безробіття не перевищує своєї природної норми.

Податки — обов'язкові і першочергові платежі економічних суб'єктів у бюджет держави та місцевих органів самоврядування, здійснювані для фінансування суспільних витрат у визначеному законодавством порядку.

– **непрямі (побічні) податки** — податки, що сплачуються споживачами у момент придбання товарів і послуг.

– **прогресивні податки** — податки, ставка яких збільшується зі зростанням доходу чи вартості майна.

– **пропорційні податки** — податки з фіксованою ставкою.

– **прямі податки** — податки, що сплачуються безпосередньо тими, хто має доходи та є власником певного майна.

– **регресивні податки** — податки, ставка яких знижується зі збільшенням доходу.

Податкова база — загальна сума доходів, витрат і вартості майна, з якої беруться податки.

Податкова система (оподаткування) — офіційно (законодавчо) оформлена сукупність податків у національній економіці, включаючи правила їх нарахування та механізми сплати і контролю.

Податкова ставка (норма) — встановлений національним законодавством розмір податку на одиницю об'єкта оподаткування.

Податкові пільги (преференції) — переваги у вигляді зменшення податкової ставки чи тимчасового звільнення від сплати податку, що створюють особливо сприятливі умови для ведення малого бізнесу, певних видів економічної діяльності, розвитку окремих економічних територій (зон) тощо.

– **інвестиційний податковий кредит** — податкова пільга, за якої від оподаткування звільняється та частина підприємницького прибутку, що спрямовується на інвестування в основний капітал.

– **прискорена амортизація основного капіталу** — податкова пільга, за якої амортизація нараховується у розмірах, що перевищують реальне зношування продуктивного капіталу; зменшує розмір оподаткованого прибутку;

Податковий тягар — ступінь економічних обмежень, створюваних вилученням податків. Оцінюється як відношення суми усіх податків і зборів (включаючи відрахування соціального призначення) до ВВП або національного доходу.

Позитивні судження — судження, що містять аналіз реальної дійсності або описують реальність у тому вигляді, в якому вона існує.

Позичковий капітал — капітал, що надається підприємцям на умовах поверненості і платності.

Політика «дешевих грошей» — вид політики Центрального банку, спрямованої на здешевлення кредитних ресурсів комерційних банків і стимулювання таким чином ділової активності. Її інструментами є: скупка державних облігацій у комерційних банків, зниження облікової ставки та норми резервних вимог.

Політика «дорогих грошей» — вид політики Центрального банку, спрямованої на підвищення вартості кредитних ресурсів комерційних банків і стримування таким чином інфляційного «перегріву» економіки. Її інструментами є: продаж комерційним банкам державних облігацій, підвищення облікової ставки та норми резервних вимог.

Порівняльні (відносні) переваги — співставлення альтернативних витрат виробників товарів і послуг. Виробник, у якого найнижчі витрати виробництва товару (найменша «ціна жерстви»), має порівняльні переваги перед конкурентами.

Потреба — відчуття дискомфорту, стан внутрішнього незадоволення.

Право власності — привілей володіння певними обмеженими ресурсами, закріплений звичаєм та/або законом держави.

- Праця** — основний економічний ресурс (фактор виробництва), що представляє собою: 1) господарську діяльність людини; 2) фізичні, розумові і психологічні здібності людини, використовувані в господарській діяльності.
- Представництво** — підрозділ фірми, який юридично представляє її інтереси у певному регіоні.
- Преференції** — 1) пільговий режим оподаткування, встановлений для окремих підприємств (галузей, територій); 2) пільговий митний режим, встановлений для товарів окремої країни чи групи країн.
- Преференційна торговельна угода** — початкова, найпростіша форма міжнародної економічної інтеграції, яка передбачає двостороннє чи одностороннє зниження торговельних бар'єрів.
- Прибуток** — дохід власників фірми (підприємства).
- **бухгалтерський (балансовий) прибуток** — різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації) та валовими витратами на виробництво й реалізацію продукції.
 - **економічний прибуток** — 1) різниця між валовим доходом та економічними витратами (сумою зовнішніх (грошових) і внутрішніх (неоплачених) витрат); 2) балансовий прибуток за виключенням нормального прибутку.
 - **засновницький прибуток** — прибуток, який отримує інвестиційний банк або корпорація-емітент. Визначається як різниця між ринковою і номінальною ціною випущених цінних паперів, або надлишок емісійного доходу над статутним капіталом.
 - **нерозподілений прибуток** — прибуток корпорації, що залишається у її розпорядженні після сплати податків та розподілу на дивіденди й інші види споживання; використовується для капіталізації, або реінвестування у виробництво.
 - **нормальний прибуток** — мінімальна плата за підприємницьку діяльність, або винагорода, яка утримує підприємця у певному бізнесі.
 - **чистий прибуток** — залишок прибутку після сплати податків.
- Приватизація** — передача економічних ресурсів з державної власності у приватну; пряма протилежність націоналізації.
- Приватна власність** — право приватних осіб і фірм набувати, володіти, користуватися і розпоряджатися економічними ресурсами.
- Природна норма (рівень) безробіття** — найменший рівень безробіття, якого може досягти країна за існуючої інституційної структури і який не призводить до прискорення інфляції; рівень безробіття за умов повної зайнятості.
- Прискорена амортизація** — встановлений урядом порядок, який дозволяє здійснювати амортизаційні відрахування у розмірах, що істотно перевищують реальне зношення основного капіталу, що, по суті, означає податкову субсидію підприємцям.
- Проблема власника-менеджера** — проблема знаходження економічних стимулів для того, щоб зацікавити топ-менеджмент (вище керівництво) діяти в інтересах реального власника компанії, оскільки контроль за менеджментом з боку власника обмежений. Головна проблема корпоративного управління, що стосується як приватних корпорацій, так і державних підприємств.
- Продуктивні сили** — сукупність факторів виробництва (використовуваних ресурсів) в масштабі суспільства.
- Продуктивність факторів виробництва** — кількість продукції в розрахунку на одиницю певного фактора (ресурсу) виробництва.
- Продуктивність праці** — 1) кількість товарів і послуг, вироблених за одиницю робочого часу; 2) кількість робочого часу, витраченого на виготовлення одиниці продукції.
- Прожитковий мінімум** — вартість набору товарів і послуг («споживчого кошика»), визначеного на основі обґрунтованих нормативів споживання і забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами.

Проміжний продукт — товари й послуги, які не покидають виробничий процес, а лише переходять від одного виробника до іншого.

Пропозиція грошей (грошова маса) — кількість грошей в економіці.

Протекціонізм — митна політика держави, спрямована на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції.

Процент — плата за право користуватися позикою.

Процентна ставка — відношення річної суми процента до суми позики; показник міри (ступеня) вигідності позики (кредиту).

– **номінальна процентна ставка** — договірна процентна ставка без урахування темпу інфляції.

– **реальна процентна ставка** — номінальна процентна ставка за мінусом темпу інфляції, що мав місце за час користування кредитом.

Раціональність — спроможність мислити та діяти, керуючись здоровим глуздом, або, що те саме, діяльність, яка спрямована на досягнення мети і враховує задані обмеження та наявні можливості (ресурси).

Реальні величини в економіці — величини, що вимірюються в натуральних показниках, або, що те саме, з поправкою на фактичний темп інфляції.

Ревальвация — підвищення вартості національної грошової одиниці шляхом збільшення її золотого вмісту (за часів дії золотого стандарту) або підвищення її обмінного курсу до іноземних валют.

Резерви — частина залучених банком грошових коштів (депозитів), яка не використовується як кредитний ресурс.

Резидент — економічний суб'єкт, що постійно перебуває (має головний офіс) у даній країні.

Результативність виробництва — характеристика виробництва на основі кількісного співставлення його результату та суспільної потреби у ньому.

Рента — регулярно отримуваний дохід від землі та інших природних багатств, майна чи капіталу, який не потребує від отримувача підприємницької діяльності.

– **земельна рента** — ціна, сплачувана підприємцем за користування землею та іншими природними ресурсами, кількість (запаси) яких жорстко обмежена, її неможливо збільшити.

– **диференціальна земельна рента I** — додатковий чистий дохід, який появляється у тих господарників на землі, хто використовує середні та кращі землі, а також землі, розташовані ближче до ринків.

– **диференціальна земельна рента II** — додатковий чистий дохід, що утворюється завдяки додатковим капіталовкладенням задля штучного поліпшення якості землі.

– **абсолютна земельна рента** — плата за право користування будь-якою за якістю і місцем розташування землею як об'єктом приватної власності; елемент виробничих витрат.

– **монопольна земельна рента** — додатковий дохід, що утворюється завдяки можливості виробника рідкісної аграрної продукції диктувати споживачам свої ціни.

Рентабельність — показник ефективності господарської діяльності; відношення балансового прибутку до середньорічної вартості активів або витрат виробництва, помножене на 100.

Репатріація капіталу — повернення капіталу в країну, з якої він раніше був вивезений.

Реприватизація — повторна приватизація.

Реституція — повернення державою об'єктів власності попереднім приватним власникам.

Рецесія (спад) — зниження рівня ділової активності країни, що характеризуються, як правило, зменшенням реального ВВП протягом принаймні шести місяців.

Рефінансування державного боргу — погашення боргу держави новими запозиченнями; призводить до виникнення так званої боргової піраміди.

Реформа економічна — зміни в економічній системі, здійснені державою.

Ризик економічний — невизначеність, що може вплинути на діяльність господарюючого суб'єкта або на здійснення певної економічної операції.

Римський клуб — міжнародна неурядова організація, що об'єднує відомих науковців, бізнесменів, колишніх державних діячів, які переймаються актуальними проблемами людства, їх аналізом та прогнозуванням.

Ринкова пропозиція — готовність продавців продати певний товар чи послугу.

Ринкова рівновага — ситуація, коли попит і пропозиція збалансовані.

Ринкова система, або **ринок** у широкому смислі — економічна система, у якій виробники та споживачі взаємодіють через ринок.

Ринковий механізм — спосіб (форма) організації і функціонування відносин між суб'єктами господарювання, що базується на принципах економічної свободи, взаємодії попиту і пропозиції, вільного ціноутворення, конкуренції.

Ринковий попит — готовність покупців придбати певний товар чи послугу.

Ринок — інституція, або механізм, що зводить разом покупців і продавців, узгоджує їхні інтереси, забезпечує самоорганізацію і саморозвиток економіки.

– **ринок капіталів (фінансовий ринок)** — загальна назва тих ринків, на яких надають позики (кредити), продають і купують цінні папери, валюти різних країн, благородні метали, надають страхові послуги.

– **ринок позичкового капіталу (грошовий, або кредитний ринок)** — один із фінансових ринків, на якому фізичні та юридичні особи, виходячи з різних причин і мотивів, надають і отримують грошові позики (кредити).

– **ринок праці (робочої сили)** — 1) система найму працівників; 2) особливий вид ринку, який представляє собою систему економічних механізмів, суспільних норм та інститутів, які регулюють рух робочої сили та її використання.

– **ринок товарів** — ринок, на якому здійснюється купівля-продаж товарів і послуг, включаючи споживчі та інвестиційні товари, науково-технічні розробки та інформацію.

– **ринок цінних паперів (фондовий ринок)** — різновид фінансового ринку, на якому торгують цінними паперами. Розрізняють первинний і вторинний ринки цінних паперів. **На первинному ринку** розміщують цінні папери першого випуску. **На вторинному ринку** здійснюється перепродаж раніше розміщених цінних паперів. Вторинний ринок цінних паперів поділяється на **організований (біржовий)** і **неорганізований (позабіржовий)**.

Рівень безробіття — частка безробітних серед економічно активного населення.

Рівень економічної активності населення — частка економічно активного населення у загальній його чисельності у віці 15-70 років.

Рівень життя — сукупність показників, що характеризують міру задоволення основних життєвих потреб населення.

Рівень зайнятості — частка зайнятих серед економічно активного населення.

Рівновага економіки — стан економіки, за якого продукції виробляється стільки, скільки її потребують споживачі.

– **рівновага на ринку окремого товару чи послуги (мікрорівновага)** — ринкова ситуація, за якої попит дорівнює пропозиції; гранична корисність урівноважується з граничними витратами на виробництво товару.

– **рівновага макроекономіки** — стан національної економіки, за якого досягається рівність попиту і пропозиції на усіх взаємопов'язаних ринках країни, гармонія у взаємозв'язках усіх її секторів, або відсутність диспропорцій між ними

Рівноважна ціна (ціна рівноваги) — ціна, що врівноважує попит і пропозицію.

Рівноважний обсяг — ситуація, за якої плани покупців і продавців на ринку цілком збігаються, так що за даної ціни обсяг пропозиції дорівнює обсягу попиту.

Рівняння обміну Фішера — рівняння $MV = PQ$, яке показує залежність необхідної кількості грошей в економіці від швидкості їх обертання, загального рівня цін та фізичного обсягу товарів і послуг.

Рідкісність (обмеженість) — недостатність ресурсу для задоволення відразу усіх потреб.

Роздержавлення — процес обмеження державного втручання в економіку, переведення державних підприємств на комерційні засади господарювання, а також їх приватизація.

Розширення суспільства — посилення нерівності у розподілі сукупних доходів серед населення (сімей).

Сальдо — різниця між двома сторонами балансу: наприклад, між дебетом і кредитом (баланс суб'єктів господарювання), експортом і імпортом (торговельний баланс), між припливом валюти в країну та її відпливом за кордон (платіжний баланс). В залежності від цього розрізняють додатне та від'ємне сальдо торговельного і платіжного балансів (активні і пасивні баланси).

Санація — система заходів, спрямованих на фінансове оздоровлення підприємства, попередження його банкрутства.

Світова організація торгівлі (СОТ) — організація, що створена у 1995 р. як наступниця Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ) для регулювання міжнародних торговельних відносин.

Світове господарство — сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних національних економік.

Світовий банк — фінансова установа ООН, створена одночасно із МВФ, яка спеціалізується на сприянні країнам-учасникам у кредитах та інвестиціях.

Сегментація ринку — поділ споживачів певного товару на окремі групи, що висувають до товару диференційовані вимоги.

Секвестр бюджету — оперативне скорочення видатків державного бюджету у ході його виконання, зумовлене невиконанням доходної частини.

Синдикат — одна із форм монополії, за якої підприємці, поступаючись комерційною самостійністю, організовують спільний збут продукції та закупівлю сировини.

Система національних рахунків — сукупність взаємопов'язаних рахунків (балансових таблиць), які розкривають результати та структуру національної економіки у відповідності з макроекономічною теорією.

Сімейний дохід — сума доходів свідомо організованої на основі родинних зв'язків та спільності побуту невеликої групи людей, життєдіяльність яких спрямована на реалізацію соціальних, економічних та духовних потреб окремих індивідів, самої сім'ї та суспільства в цілому.

Соціальна інфраструктура — система галузей, діяльність яких спрямована на задоволення соціально-культурних, духовних та інтелектуальних потреб людини.

Соціальна захищеність — характер та рівень обов'язків суспільства щодо людини й будь-якої соціальної групи; ступінь реальності їхніх прав та свобод.

Соціальна політика держави — система цілей і заходів по регулюванню соціально-економічних умов життя суспільства, забезпеченню добробуту усіх його членів.

Соціальна справедливість — соціально-психологічне сприйняття принципів і форм організації суспільства, як таких, що відповідають інтересам людей і соціальних груп.

Соціальний захист населення — система державних гарантій компенсації ризиків, у тому числі ризику втрати чи зниження доходів.

Соціальне забезпечення — соціальні виплати у формі грошових та натуральних трансфертів, а також послуг.

Соціальне страхування — форма соціального захисту, яка уможливорює матеріальне забезпечення та підтримку населення за рахунок страхових фондів.

Соціальні гарантії держави — зобов'язання держави перед суспільством щодо формування певного стандарту (рівня) добробуту людини, сім'ї.

Спадна дохідність (продуктивність, віддача) — властивість капіталу, проявом якої є те, що додаткові рівновеликі вкладення капіталу супроводжуються зменшенням приросту випуску продукції (віддачі).

Спекуляція — перепродаж товарів або цінних паперів з метою отримання прибутку за рахунок різниці цін.

Спільний ринок — форма міжнародної економічної інтеграції, що передбачає вільне переміщення не лише товарів, а й факторів виробництва — капіталу і робочої сили.

Споживання — витрати домогосподарств на оплату товарів і послуг, за виключенням витрат на придбання нового житла.

Споживна вартість — одна із властивостей товару, яка виражає його здатність задовольняти певну людську потребу.

Споживчий кошук — вартість основних матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для забезпечення нормальних умов життєдіяльності людини в даній країні протягом певного періоду.

Споживчі блага — товари і послуги, які безпосередньо задовольняють потреби людини.

Стагфляція — стан економіки, за якого спад виробництва та ріст безробіття супроводжуються зростанням цін (інфляції).

Страхова компанія — кредитно-фінансова установа, що займається укладанням договорів страхування та їх обслуговуванням.

Страховий поліс — документом, що посвідчує купівлю-продаж страхової послуги.

Страхова послуга — страховий захист у формі покриття (відшкодування) збитку.

Страхова премія (insurance premium) — винагорода страхової компанії за взятий на себе ризик.

Страховий ринок — ринок, на якому купуються і продаються страхові послуги.

Страховий тариф — ціна страхової послуги.

Страхування — економічна діяльність, що забезпечує формування заінтересованими особами спільного цільового страхового фонду з метою компенсації можливого фінансового (майнового) збитку шляхом пропорційного розподілу між ними такого збитку.

Структурні кризи в економіці — кризи нециклічного характеру, зумовлені диспропорціями між окремими сферами і галузями економіки.

Суспільне відтворення — безперервно повторюваний процес суспільного виробництва, постійного відновлення його умов і результатів.

Суспільний поділ праці — відособлення різних видів економічної діяльності та їх стійке закріплення за окремими людьми і групами у вигляді спеціалізації.

Суспільні товари (блага) — блага, які не оцінюються грошима, але потрібні суспільству і використовуються усіма нарівні.

Тарифна система — це сукупність нормативів, з допомогою яких диференціюється оплата праці різних категорій працівників в залежності від: складності виконуваної роботи, умов праці, інтенсивності та характеру праці, природно-кліматичних умов.

Тарифні (митні) бар'єри — податки, що стягуються митницями з товарів (майна, цінностей) при перетині ними державних кордонів.

Тезаврація — вилучення економічними суб'єктами металевих грошей з обігу.

Темп інфляції — процентна зміна індексу цін відносно попереднього (базисного) періоду.

Теорія абсолютних переваг — одна з найперших теорій міжнародної торгівлі, висунута А. Смітом, згідно з якою на світовий ринок виходять лише ті країни, яким спроможні виробляти певний товар з витратами, меншими ніж в інших країнах. Їхні абсолютні переваги на ринку визначаються величиною прямих (явних) витрат виробництва, тобто задаються природними умовами та/або досягнутою технологією виробництва.

Теорія відносних (порівняльних) переваг — одна з класичних теорій міжнародної торгівлі, висунута Д. Рікардо, згідно з якою участь у міжнародній торгівлі є вигідною практично для усіх країн світу, але за умови правильного вибору напрямку спеціалізації національного виробництва та досягнення на цій основі відносних переваг у витратах виробництва.

Теорія економіки пропозиції — сучасна неоліберальна теорія, яка, на відміну від кейнсіанської теорії, котра переймається, головним чином, проблемою стимулювання сукупного попиту, акцентує увагу на заохоченні сукупної пропозиції, підвищенні ефективності виробництва шляхом зниження виробничих витрат, скорочення податків з бізнесу, стимулювання інновацій, скорочення соціальних видатків тощо.

Теорія раціональних очікувань — сучасна неоліберальна теорія, яка стверджує, що заходи держави щодо стабілізації економіки стають неефективними через те, що раціональні суб'єкти (виробники і споживачі) тепер ефективно осмислюють усю інформацію для прогнозування майбутніх змін ринкової кон'юнктури і на основі цих очікувань приймають оптимальні для себе рішення, випереджаючи наміри уряду.

Теорія співвідношення факторів виробництва — одна із теорій міжнародної торгівлі, що пояснює одну із причин розвитку торгівлі нерівномірним забезпеченням країн факторами виробництва, унаслідок якого виникають відмінності у відносних цінах на ресурси, а отже, і вигоди від обміну надлишкових факторів виробництва на дефіцитні. Автори теорії Е. Гекшер і Б. Олін.

Теорія суспільного вибору — економічний аналіз процесів прийняття політичних рішень.

Технологія — конкретний набір факторів виробництва, що застосовується в економічній діяльності у даний час.

Технопарк (технологічний парк) — мережа підприємницьких структур, створена на базі потужного наукового центру, яка своєю діяльністю забезпечує, з одного боку, інтеграцію реальних знань і високих технологій, а з другого, — комерціалізацію науково-технологічних розробок.

Тимчасова зайнятість — робота з визначеним у трудовому договорі (контракті) терміном її закінчення.

Тіньова економіка — економічна діяльність, суб'єкти якої уникають офіційного обліку і сплати податків.

Товар — економічне благо, що слугує об'єктом купівлі-продажу.

– **неповноцінний (низькоякісний) товар** — товар, попит на який за інших рівних умов скорочується тоді, коли доходи споживачів зростають.

– **нормальний товар** — товар, попит на який за інших рівних умов зростає зі збільшенням доходів споживачів.

– **суспільні (публічні) товари** — товари, безоплатне споживання яких зумовлене або фізичними обставинами, або надмірним і витратами на організацію їх платного використання.

– **товари Гіффена** — товари першої необхідності, попит на які зростає навіть за умови їх подорожчання.

– **товар-комплемент (взаємодоповнюючий товар)** — товар, попит на який зростає через те, що зростає попит на інший товар, або навпаки.

– **товар-субститут (товар-замінник)** — товар, попит на який зменшується у разі, якщо близький до нього товар стає дешевшим, або навпаки.

Товарне виробництво — суспільна форма організації виробництва, за якої продукція виготовляється не власного споживання виробниками, а для продажу.

Товариство (партнерство) — організаційно-правова форма підприємства (фірми), що утворюється шляхом добровільного об'єднання кількох учасників (підприємців) та їх внесків (паїв, часток).

– **товариство повне** — товариство, у якому об'єднують капітали двоє або більше осіб для спільної підприємницької діяльності, котрі несуть солідарну відповідаль-

ність за зобов'язаннями фірми усім своїм майном. Ця форма підприємства (фірми) зустрічається тепер рідко.

– **товариство з додатковою відповідальністю** — товариство, що об'єднує капітали і підприємців, котрі відповідають за борги фірми своїми внесками до статутного фонду, а в разі недостатності цих сум — додатково належним їм майном в однокерованому для всіх партнерів кратному розмірі до особистого внеску.

– **товариство на вірі (командитне товариство)** — товариство, у якому об'єднують капітали як дійсні, або повні, партнери (товариші), що несуть солідарну відповідальність за борги фірми усім своїм майном, так і вкладники, або пасивні партнери, що несуть відповідальність тільки в межах своїх внесків і не беруть участі в управлінні бізнесом.

– **товариство з обмеженою відповідальністю** — товариство з чітко визначеними частками у статутному капіталі кожного з учасників, що несуть відповідальність по зобов'язаннях товариства лише у межах своїх внесків. Це — найпоширеніша нині форма організації дрібних і середніх підприємств.

Торгова марка — один з елементів позначення товару, об'єкт комерційної власності.

Торговельний баланс (баланс зовнішньої торгівлі) — баланс, що відображає співвідношення сукупного експорту та сукупного імпорту.

– **активний торговельний баланс** — баланс, у якому експорт переважає імпорт (позитивне сальдо).

– **пасивний торговельний баланс** — баланс, у якому імпорт переважає над експортом (від'ємне сальдо).

Традиційна (натуральна) економіка — економічна система, в якій традиції та звичаї визначають господарські рішення.

Трансакційні витрати — витрати, які несуть суб'єкти господарювання в процесі укладання і виконання ринкових договорів (контрактів).

Трансакція — передача прав власності.

Транснаціональна корпорація (ТНК) — компанія, що займається підприємницькою діяльністю на території двох чи більше країн.

Трансфертні платежі — безоплатні операції у вигляді разової чи систематичної допомоги. Здійснюються як державою (у вигляді пенсій, стипендій, субсидій тощо), так і приватними особами.

Траст — система довірчого управління власністю.

Трест — одна з форм монополії, за якої всі об'єднані підприємства втрачають свою комерційну й виробничу самостійність, підпорядковуючись єдиному управлінню.

Унітарне підприємство — комерційна організація, яка не є власником використовуваного нею майна.

Фактори виробництва — ресурси, що використовуються у виробництві товарів і послуг.

Факторинг — особливий вид кредитування, за якого постачальник товарів продає боргові претензії у вигляді «дебіторських рахунків» банку чи іншому комісіонеру зі знижкою.

Факторні доходи — доходи, які отримують власники факторів виробництва від участі у виробництві товарів та послуг (заробітна плата, процент, прибуток, рента).

Факторний (функціональний) розподіл доходів — первісний розподіл суспільних доходів між власниками факторів виробництва, кожен із яких виконує певну функцію у виробництві національного продукту.

Фізичний (реальний) капітал — засоби виробництва: будівлі, споруди, машини, устаткування, прилади, матеріали, робочі тварини тощо.

Фізіократи — французька економічна школа, що першою звернула увагу на виробництво як джерело суспільного багатства, перебільшивши, однак, при цьому роль сільського господарства.

- Філія** — територіально відособлений підрозділ фірми, який здійснює усі чи частину її функцій.
- Фінанси** — система усталених в суспільстві економічних відносин між державою як системою органів влади, домогосподарствами, фірмами та громадськими об'єднаннями, а також відносин країни з іншими державами і міжнародними економічними організаціями, з приводу формування та використання грошових фондів на основі розподілу та перерозподілу національного продукту та доходу.
- Фінансові засоби** — гроші та ліквідні цінні папери у грошовому виразі.
- Фінансова система** — сукупність фінансових відносин різних рівнів та інститутів, що забезпечують її функціонування.
- Фінансово-промислова група (ФПГ)** — потужний диверсифікований концерн, до складу якого входять також фінансово-кредитні установи (банк, страхова компанія тощо).
- Фіскальна політика держави** — сукупність інструментів, якими уряд мобілізує фінансові ресурси, розподіляє та використовує їх для виконання довірених йому суспільством функцій.
- Фірма** — підприємство, що виробляє товари й послуги; організаційно може діяти у формі одноосібного підприємства, товариства або корпорації (акціонерного товариства).
- Форвардна угода** — біржовий контракт на реальну поставку цінностей у майбутньому.
- Формації суспільно-економічні** — економічні і соціальні форми існування суспільства; великі періоди у розвитку людства. Термін введений К. Марксом. За критерій формацій взято рівень розвитку продуктивних сил (техніки, знань і досвіду людини) і панівну форму власності на засоби виробництва. Виділено три суспільно-економічні формації:
- **первинна (архаїчна) формація** — період, що включав первіснообщинний і частково азійський способи виробництва.
 - **вторинна (економічна) формація** — період, що охоплює пізній азійський спосіб виробництва, рабовласництво, феодалізм і капіталізм.
 - **третинна (комуністична) формація** — майбутня історична епоха, за якої приватна власність буде усунена як непотрібна.
- Форфейтинг** — різновид факторингу, за якого експортер відразу продає комісіонеру борги своїх покупців, оформлені комерційними векселями, оплата яких наступить через декілька років.
- Франчайзинг** — вид комерційного підприємництва, за якого дрібні підприємці укладають контракт (франшизу) із великою фірмою на право користування її торговельною маркою у своїй діяльності на певній території і в певній сфері.
- Фритредерство** — політика лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення вільного доступу на національний ринок товарів, капіталів і робочої сили.
- Функціональний розподіл доходів** — розподіл доходів між учасниками виробництва національного продукту, тобто в залежності від функцій у виробництві, або за використаними факторами виробництва.
- Ф'ючерсна угода** — строкова угода, що укладається на товарній і фондовій біржах про поставку товару або цінних паперів у певний строк. Сенс такої угоди в тому, щоб упіймати різницю (маржу) між поточною і майбутньою ціною.
- Хеджування** — укладання арбітражних (страхових) угод з метою страхування реальної товарної операції від можливих втрат при зміні договірної ціни.
- Холдинг** — компанія, що володіє значними частками прав власності (статутного капіталу) інших компаній і здійснює таким чином контроль за їх діяльністю.
- Централізація капіталу** — збільшення функціонуючого капіталу шляхом об'єднання (злиття) або поглинання (приєднання одними компаніями інших), здійснюване зазвичай придбанням пакетів корпоративних прав власності.

Цивілізація — історично конкретний стан суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливим способом організації виробництва і відповідною духовною культурою.

Цикл економічний (діловий) — період розвитку економіки від піку до піку (від спаду до спаду), у якому постійно і послідовно повторюються певні фази.

- **короткі цикли (цикли Кітчина)** — ділові цикли протяжністю 2-4 роки, пов'язані з нерівномірністю оновлення товарно-матеріальних запасів.
- **середні цикли (цикли Жугляра)** — ділові цикли протяжністю 8-10 років, пов'язані з періодичним оновленням основного капіталу (засобів праці).
- **довгі цикли («хвилі Кондратьєва»)** — економічні цикли тривалістю в середньому 40-60 років, пов'язані з революційними переворотами у технологічному способі виробництва.

Ціна — ринкова вартість товару виражена в грошах; кількість грошей, що сплачується за одиницю товару.

- **вільна ціна** — складається на ринку як результат співвідношення попиту та пропозиції.
- **договірна (контрактна) ціна** — ринкова ціна, що фіксується на певний час контрактом.
- **оптова (гуртова) ціна** — ціна реалізації продукції (визначеного наперед мінімального обсягу) від виробника до роздрібного торговця.
- **регульована ціна** — ціна, яка регулюється державою — зазвичай шляхом встановлення верхніх або нижніх меж та рівня рентабельності.
- **роздрібна ціна** — ціна реалізації товарів індивідуальним покупцям (у роздріб).

Ціна землі — капіталізована земельна рента; сума, що визначається як відношення річної суми земельної ренти до депозитної ставки процента.

Цінні папери — документи, що засвідчують майнові права їхніх власників та дають їм право на одержання певного доходу.

Цінова дискримінація — практика встановлення монополістом різних цін на один й той же товар для різних груп покупців.

Часовий лаг — показник відриву у часі (відставання або випередження) певних явищ або процесів.

Чек — письмове розпорядження власника поточного банківського рахунку виплатити певну суму певній особі. Практикуються **іменні чеки, ордерні** (із перевідним підписом) та **на пред'явника**.

Чисті активи — загальна вартість активів фірми за виключенням зобов'язань.

Чистий експорт — різниця між експортом та імпортом за певний період.

Швидкість обертання грошей — швидкість, з якою гроші переходять з рук в руки.

Юридична особа — підприємство (фірма), організація, яка має майно (активи) і відповідає за своїми борговими зобов'язаннями, а також має певний юридичний статус (назву і адресу), статут, банківські рахунки, печатку, самостійний баланс.

Якість життя — поняття, що характеризує соціальну ефективність національної економіки, а саме рівень матеріального добробуту населення та міру задоволеності людини комфорністю і безпечністю умов життя, можливостями реалізації її життєвих планів.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Барр Р.* Политическая экономия: В 2-х тт.: Пер. с фр. — М.: Международные отношения, 1995.
2. *Блауг М.* Економічна теорія в ретроспективі: Пер. з англ. — К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. — 670 с.
3. *Гальчинський А.С., Єценко П.С.* Економічна теорія: Підручник. — К.: Вища школа, 2007. — 503 с.
4. *Довбенко М.В.* Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія): Навч. посібник. — К.: Видавничий центр «Академія», 2005. — 336 с.
5. Економічна енциклопедія: [у 3 т.] / Б.Д. Гаврилишин, С.В. Мочерний, О.А. Устенко та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000-2002.
6. Економічна теорія: вступ, макроекономіка, мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З.Г. Ватаманюка та О.З. Ватаманюка. — Львів: «Інтелект-Захід», 2008. — 540 с.
7. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. — К.: Знання, 2012. — 206 с.
8. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. — К.: Знання-Прес, 2008. — 719 с.
9. Економічна теорія: Політична економія: Підручник / За заг. ред. С.І. Юрія. — К.: Кондор, 2009. — 604 с.
10. Історія економіки та економічної думки: Навч. посібник / За ред. С.В. Степаненка. — К.: КНЕУ, 2010. — 743 с.
11. Історія економічних вчень: Підручник [у 2 ч.] / За ред. Базилевича В.Д. — К.: Знання, 2005.
12. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Аналітична економія: принципи, проблеми і політика. У 2-х ч. / Пер. з англ. — Львів: Просвіта, 1997. — Ч.1.: Макроекономіка. — 671 с.; -1999. — Ч.2.: Мікроекономіка. — 650 с.
13. *Мельник Л.Ю., Макаренко П.М.* Економічна теорія: політекономічний аспект: Навч. посібник. — К.: Кондор, 2008. — 524 с.
14. *Менкью Н.Г.* Принципы экономики: Учебник для вузов / Пер. с англ. — СПб: Питер Ком, 2001. — 496 с.
15. Перехідна економіка: Підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; За ред. В.М. Гейця. — К.: Вища школа, 2003. — 591 с.
16. *Петруня Ю.Е., Задоя А.А.* Основы экономической теории: Учебн. пособие. — К.: Знання, 2008. — 420 с.
17. Політична економія: Навч. посібник / За ред. Г.І. Башняніна, Є.С. Шевчук. — Львів: Магнолія плюс, 2006. — 308 с.
18. Політична економія: Навч. посібник / За ред. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2008. — 508 с.
19. Політична економія: Підручник / За ред. В.Г. Федоренка. — К.: Алерта, 2008. — 487 с.
20. *Самуельсон П.* Економіка. Підручник. — Львів: «Світ», 1993. — 497 с.
21. *Сломан Дж., Сатклифф М.* Экономика: Экспресс-курс / Пер. с англ. — СПб: Питер, 2007. — 608 с.

22. Теоретическая экономика: политэкономия / Под ред. Г.П. Журавлевой, Н.Н. Мильчаковой. — М.: ЮНИТИ, 1997. — 485 с.
23. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика (Economics): Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 864 с.
24. *Хейне П.* Экономический образ мышления / Пер. с англ. — М.: Каталаксия, 1997. — 704 с.
25. Экономическая теория / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. — СПб.: Питер Ком, 1999. — 544 с.

Для нотаток

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Анатолій Васильович СІРКО

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

ПОЛІТЕКОНОМІЯ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 18.07.2014 р. Формат 70x100 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 33,8. Тираж 300 прим.

ТОВ «Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 4162 від 21.09.2011 р.