

Міністерство освіти і науки України
Рівненський державний гуманітарний університет

Т. П. ПАНЮК, Л. А. БОГУШ

ЕКОНОМІКА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Луцьк
ВолиньПоліграф
2020

УДК 33 (075.8)
П 17

*Рекомендовано до друку вченою радою
Рівненського державного гуманітарного університету
(протокол № 9 від 31 жовтня 2019 р.)*

Рецензенти:

Дейнега О. В. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту, проректор з наукової роботи Рівненського державного гуманітарного університету;

Савіна Н. Б. – доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків Національного університету водного господарства та природокористування

Панюк Т. П.

П 17 Панюк Т. П., Богущ Л. А. Економіка: навч. посіб. Луцьк: СПД Гадак Ж. В. друкарня «Волиньполіграф»TM, 2020. 412 с.
ISBN 978-617-7129-91-1

У навчальному посібнику висвітлено теоретичні основи сучасної економіки відповідно до досягнень економічної науки. Проаналізовано принципи економічного життя суспільства, розкрито закономірності розвитку суспільного виробництва, визначено найважливіші риси соціально-економічних систем, висвітлено зв'язок теоретичних знань та успішної економічної діяльності на практиці, ознайомлено здобувачів вищої освіти із закономірностями функціонування економічних процесів, із об'єктивним аналізом стану економіки та практичним застосуванням отриманих знань на практиці, формуванням логіки сучасного економічного мислення та економічної культури, адекватних умовам ринкових відносин у країні, вивченням базових методів аналізу економічних процесів, умінням приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних із майбутньою професійною діяльністю.

Для слухачів економічних та неекономічних спеціальностей.

УДК 33 (075.8)

© Панюк Т. П., Богущ Л. А., 2020

© Богущ Л. А. (обкладинка), 2020

ISBN 978-617-7129-91-1 © Рівненський державний
DOI: 10.5281/zenodo.3597321 гуманітарний університет, 2020

ЗМІСТ

Вступ	7
РОЗДІЛ 1. Економіка як наука.....	11
1.1. Основні етапи й напрями розвитку економіки	11
1.2. Предмет економіки, еволюція у його визначенні різними школами та зв'язок з іншими дисциплінами	26
1.3. Мета і функції економіки	35
РОЗДІЛ 2. Зміст і значення економічної діяльності суспільства	40
2.1. Економічні потреби суспільства: сутність і структура.....	40
2.2. Виробництво та його основні ресурси (фактори)	44
2.3. Ефективність виробництва, її види	48
2.4. Шляхи підвищення ефективності виробництва	51
РОЗДІЛ 3. Економічна система суспільства. Відносини власності.....	54
3.1. Економічні та юридично-правові відносини власності	54
3.2. Економічна система, її сутність, цілі й основні структурні елементи. Типи економічних систем.....	63
3.3. Власність, її сутність, форми і місце в економічній системі	70
РОЗДІЛ 4. Гроші та грошовий обіг	85
4.1. Походження, суть, функції грошей	85
4.2. Грошовий обіг, інфляція	92
4.3. Теорія ціни товару, види цін	106

РОЗДІЛ 5. Підприємництво, прибуток та зарплата.....	112
5.1. Підприємництво, його функції, фактори й моделі	112
5.2. Суб'єкти підприємництва та правові форми організації підприємств	121
5.3. Капітал підприємства, його джерела та структура	132
5.4. Доходи і прибуток фірми	137
5.5. Економічна природа заробітної плати.....	147
РОЗДІЛ 6. Ринок і ринкова економіка	164
6.1. Суть, функції ринку. Суб'єкти ринкових відносин	164
6.2. Види ринків.....	171
6.3. Інфраструктура ринку.....	179
6.4. Суть ринкового механізму, характеристика його елементів. Закон попиту і пропозиції. Поняття ринкової рівноваги та рівноважної ціни.....	187
6.5. Конкуренція, її суть, форми та види.....	194
6.6. Методи державного регулювання ринку	198
РОЗДІЛ 7. Ринок землі та специфіка аграрного виробництва	202
7.1. Аграрне виробництво як особлива сфера підприємницької діяльності	202
7.2. Загальні положення й інфраструктура ринку землі.....	208
7.3. Вплив розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення на економічне зростання України.....	215
7.4. Теоретико-методологічні основи створення фермерських господарств	218
РОЗДІЛ 8. Національна економіка та оцінка її результатів.....	225
8.1. Національна економіка як об'єкт макроекономічного аналізу	225

8.2. Поняття «система національних рахунків» (СНР). Загальна характеристика ВВП. Принципи та методи розрахунку ВВП.....	231
8.3. Тіньова економіка	240
РОЗДІЛ 9. Роль держави в ринковій економіці	246
9.1. Роль та функції держави в ринковій економіці	246
9.2. Форми державного регулювання економіки. Економічна політика: сутність, види, заходи	256
9.3. Сутність і зміст економічної безпеки держави. Система індикаторів економічної безпеки держави	263
9.4. Соціальна політика держави. Справедливість і соціальний захист	273
РОЗДІЛ 10. Фінансова система.	
Податки та державний борг	284
10.1. Необхідність, зміст, структура та функції фінансів	284
10.2. Фінансова система. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг.....	289
10.3. Теорія оподаткування.....	297
РОЗДІЛ 11. Ринок капіталу.	
Кредитно-банківська система.....	309
11.1. Особливості ринку капіталу	309
11.2. Банківська система. Функції та операції банків	320
11.3. Форми кредиту	328
11.4. Ринок цінних паперів, його функції та інструменти.....	335
РОЗДІЛ 12. Світове господарство і тенденції його розвитку на сучасному етапі	343
12.1. Міжнародний поділ праці. Світове господарство та етапи його розвитку	344

12.2. Міжнародна торгівля та її особливості на сучасному етапі	353
12.3. Міжнародні валютні системи.....	362
12.4. Міжнародна міграція капіталу та праці	371

РОЗДІЛ 13. Економічні аспекти глобальних проблем людства	383
13.1. Глобальна соціально-економічна нерівність	383
13.2. Глобальна проблема народонаселення.....	390
13.3. Глобальна проблема продовольства та ресурсів	395
13.4. Глобальна екологічна проблема	401
Рекомендована література	408

Вступ

Події перехідного періоду, розпочатого з проголошенням незалежності України як держави, спричинили розпад Радянського Союзу, а тому кожна з нових держав, що виникли на її теренах, почала розбудовувати власну модель економіки і держави. Оскільки необхідною умовою входження в ринкову економіку є нагромадження первісного приватного капіталу, трансформація суспільних відносин набула стихійного, спотвореного характеру. Сформувалася олігархічна модель влади. Суспільство поділилося на багатіїв і зубожілу більшість населення, яка зневірилася у владі та декларованих нею реформах.

Необхідною умовою істотного поліпшення загального добробуту населення України є комплексне реформування суспільних відносин у сфері економіки, політики та соціального життя. Конкретні напрями основних реформ автори висловили у відповідних розділах цього навчального посібника.

Необхідною метою всіх реформ є поліпшення життя всього суспільства, а саме: 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 конку-

рентних для всіх умов господарювання через максимальне заохочення підприємницької діяльності та жорстку антимонопольну політику. Це необхідно для того, щоб інструменти, які задіюються для ринкової економіки, запрацювали на повну потужність.

Окрім означеного вище в сучасних умовах перед людством постала складна і відповідальна проблема – забезпечення сталого розвитку глобальної економіки, що відображено в розробленій ООН концепції стійкого економічного розвитку, направленої на подолання сучасних проблем людства і забезпечення стабільного розвитку людської цивілізації в майбутньому. Розв’язання цієї проблеми потребує оволодіння фундаментальними економічними знаннями, що постійно розвиваються і поглиблюються на основі сучасних економічних досліджень. Трансформаційні перетворення в Україні також значно підвищують інтерес до економічної науки, вивчення якої майбутніми спеціалістами має велике значення не лише в їх професіональному становленні, а й у формуванні в них сучасного економічного мислення.

Пропонований читачеві навчальний посібник є послідовним і логічно завершеним викладенням теоретичних основ сучасної економіки. Концептуально він ґрунтується на нормативній програмі дисципліни з економіки з урахуванням особливостей бачення авторами мети і логіки курсу. Окрім вибраного стилю викладення матеріалу, помітною перевагою його є стислий і виважений виклад різних підходів до пізнання явищ та процесів економічного життя, які вписані у скарбницю світової

економічної думки представниками різних наукових шкіл, напрямів і течій. Автори також прагнули подати матеріал у зрозумілій та простій формі.

Навчальний посібник «Економіка», розроблений для слухачів неекономічних спеціальностей. Метою викладення його тем – ознайомлення читача із загальними основами і принципами економічного життя суспільства, розкриттям закономірностей розвитку суспільного виробництва, визначенням найважливіших рис соціально-економічних систем, висвітленням зв'язку теоретичних знань та успішної економічної діяльності на практиці, ознайомленням здобувачів вищої освіти із закономірностями функціонування економічних процесів, навчанням їх об'єктивного аналізу стану економіки та практичного застосування отриманих знань у реальності, формуванням логіки сучасного економічного мислення та економічної культури, адекватних умовам ринкових відносин у країні, навчанням базових методів аналізу економічних процесів, умінням приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних із майбутньою професійною діяльністю читачів.

Завданням викладання тем є вивчення системи економічних законів, що дасть змогу отримати відповідь на питання сучасного ефективного господарювання в країні і допоможе знайти оптимальний шлях розвитку економіки України, а також виступають: пізнання економіки як науки, її предмета, методів та функцій; розкриття основного змісту сучасних шкіл економічної теорії; аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки; ха-

рактеристика основних рис та особливостей розвитку економік постсоціалістичних країн; розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці; сучасні процеси глобалізації світогосподарських зв'язків та шляхи розв'язання загальноцивілізаційних проблем людства.

Вивчення економіки сприяє розвитку ініціативи, активності та самостійності в діяльності, виробленню практичних навичок прийняття відповідальних економічних рішень і дає змогу: розвивати аналітичні здібності, раціонально мислити, визначати економічний ефект певної ідеї, грамотно будувати і підтримувати розмову, орієнтуватися в економічних реаліях суспільства.

Розділ 1

ЕКОНОМІКА ЯК НАУКА

Економіка – це наука про реальний розподіл уявних благ.

Борис Крігер

Завжди спочатку розпадається держава, а вже за нею економіка, а не навпаки. Не може бути процвітаючої економіки, якщо її не захищає і за нею не стоїть могутня процвітаюча держава.

Адольф Гітлер

Зміст

1. Основні етапи й напрями розвитку економіки.
2. Предмет економіки, еволюція в його визначенні різними школами та зв'язок з іншими дисциплінами.
3. Мета і функції економіки.

1.1. Основні етапи й напрями розвитку економіки

Економіка пройшла тривалий і складний шлях свого становлення та розвитку. Разом із розвитком суспільства відбувалось поступове нагромадження знань, досвіду та вмінь у процесі виробництва. Ці знання укорінюються, удосконалюються і передаються з покоління в покоління у формі різних правил поведінки та законів, що дає змогу суспільству

розвиватися відповідно до науково-технічного прогресу (НТП) та крокувати згідно з реаліями часу, використовуючи нові інноваційні методи та розробки.

Найперші згадки про економічні процеси знаходимо в пам'ятках давнини і творах стародавніх великих мислителів, релігійних діячів, фараонів, правителів рабовласницьких держав, чиновники тощо. Вони відображають стан соціально-економічного та політичного розвитку країн у формі філософських трактатів про політику, мораль, право, ученя про державне управління (табл. 1.1). Перші спроби визначення і вивчення економічних процесів та явищ бачимо в працях мислителів Давнього Єгипту, Китаю, Індії. Низка економічних явищ, що стали об'єктивним дослідженням економічної теорії, були відомі ще стародавнім грекам: обмін, гроші, ціна, торгівля, прибуток, позичковий процент. У працях Ксенофонта, Платона, Аристотеля дано перші спроби теоретичного осмислення економічного ладу тогочасного суспільства.

Термін «економія» (від грец. слів: *oikos* – дім, господарство, *nomos* – закон, управління) уперше вжив давньогрецький філософ Ксенофонт. Слово «економія» є заголовком відомого твору Ксенофонта, у якому в формі діалогу висвітлено правила ведення домашнього господарства і землеробства. Такий зміст (наука про домашнє господарство, управління домом і майном, землеробство) це слово зберігало протягом століть.

Таблиця 1.1

**Розвиток економічних процесів у часи
Стародавнього світу**

Століття	Країна	Назва праці, автор	Зміст
1	2	3	4
XXII ст. до н. е.	Стародавній Єгипет	Повчання Гераклео- польського царя своєму синові Мерікару	<p>Прославляється божественна справедливість як основа земних порядків та правил людських взаємовідносин і дає уявлення про економічні та політичні функції фараона.</p> <p>Наголошено на важливості та корисності централізованої управлінської влади та контролю за виробництвом і розподілом. Запропоновано поради щодо державного управління: «Багатий народ не повстає», «Створи собі пам'ятник любов'ю інших», «Твори істину і ти будеш довго жити на землі», «Остерігайся карати несправедливо» тощо.</p> <p>Згуртованість підданих, вірність царю, ефективне функціонування апарату управління розглянуто як запоруку успішного царювання</p>

Продовження таблиці 1.1

1	2	3	4
XVIII ст. до н. е.	Месопотамія	Закони царя Хаммурапі	Складають систему правових норм, призначених головно для царських судів і спрямованих на впорядкування соціально-економічних відносин. Закони засвідчували високий рівень культури тогочасного суспільства, прагнення узаконити та систематизувати правові норми для того, щоб «сильний не утискав слабкого, аби сироті та вдові було надано справедливість»
XV ст. до н. е.	Стародавній Єгипет	Пророцтво Нефертіті	Описує соціальний переворот, що відбувся у XXIII–XXI ст. до н. е. і призвів до розпаду централізованої системи управління, порушивши строгу регламентацію господарського життя та контроль за діяльністю безпосередніх виробників. Усіляко обстоюється ідея централізму, єдності давньоєгипетської держави – надійної запоруки порядку в країні та стабільних доходів чиновників державного апарату

Продовження таблиці 1.1

1	2	3	4
<p>Найбільш ранній текст – XIII ст. до н. е., найбільш пізні тексти – III–II ст. до н. е.</p>	<p>Стародавній Схід</p>	<p>Старий Заповіт. Стародавні мислителі, пророки, поети, писарі та перекладачі</p>	<p>Складний, багатогранний твір. Відображення економічних уявлень епохи стародавнього світу. Характерною рисою є захист інтересів бідних верств населення, засудження свавілля, розкоші, заклик до відновлення традицій, норм та звичаїв патріархального життя</p>
<p>IV–III ст. до н. е.</p>	<p>Стародавня Індія</p>	<p>«Артхашастра» Каутілья</p>	<p>Присвячено користі, матеріальній вигоді – артхі. Це трактат про мистецтво політики та управління державою. «Артхашастра» – зведення правил, адресованих царям і правителям, якими вони мають керуватися у своїй державницькій діяльності. За повнотою та різноманітністю змісту цей твір належить до найбільш глибоких староіндійських джерел. Наведено ґрунтовні відомості про економіку, адмі-</p>

1	2	3	4
			ністрацію, соціальні та юридичні інститути, зовнішню і внутрішню політику індійської держави. Показано величезну роль держави в господарському житті країни
VI–III ст. до н. е.	Стародавній Китай	Збірка «Лунь юй» («Бесіди та судження»), автор Кун-Цзи (Конфуцій)	Філософські принципи життєдіяльності людини і суспільства, а також уявлення про господарські відносини. Соціально-економічна концепція конфуціанства ґрунтується на вченні про природне право, згідно з яким в основі суспільного устрою лежить божественна воля
430–355 рр. до н. е.	Стародавня Греція	Ксенофонт «Економікос»	Визначає економіку як науку про збагачення господарства. Він високо оцінює гроші як концентроване багатство і засіб обігу
384–322 рр. до н. е.	Стародавня Греція	Аристотель	Своє економічне вчення він розвивав, виходячи з передумови, що рабство є природним явищем і завжди

Закінчення таблиці 1.1

1	2	3	4
			має бути основою суспільного виробництва. Розрізняв простий товарообіг та обіг грошей, рух грошей як засобу обігу та їх рух як грошового капіталу. Уперше у світовій літературі вказав на відмінності між споживною вартістю та вартістю товару. За грошима Аристотель визнає лише дві функції – міри вартості та засобу обігу

Від цього терміна походить пізніший – «**економіка**». Його започаткував Аристотель. Він уперше проаналізував економічні явища рабовласницького ладу Стародавньої Греції і став, по суті, першим ученим-економістом. Аристотель був прихильником натурального рабовласницького господарства з дрібною торгівлею. Та оскільки в Стародавній Греції існувало товарне виробництво, він досліджував товарно-грошові відносини, і здійснив це найґрунтовніше серед античних мислителів. Він розділив науку про багатство на *економіку* (яку розумів як виробництво благ для задоволення людських потреб) і *хремастику* (від латин. «хрема» – майно, володіння), яка означала мистецтво наживати достаток або діяльність, спрямованої на нагромадження багатства, грошей.

У середні віки економічна думка ще не виокремилась у самостійну галузь знань. Основними її джерелами були церковні канони та юридичні кодекси. Серед мислителів класичного середньовіччя було багато представників християнської церкви. Найвідомішим серед них був Фома Аквінський (1225/26–1274), який висловлював міркування з проблем обміну, ціни, торгівлі, торгового прибутку, грошей тощо. Він висунув теорію «справедливої ціни» як таку, що встановлюється за домовленістю між продавцем та покупцем.

Економічна наука як система знань про сутність економічних процесів і явищ почала розвиватись із XVI–XVII ст., коли ринкове господарство почало набувати загального характеру. Основні етапи розвитку економічної науки показано на рис. 1.1.

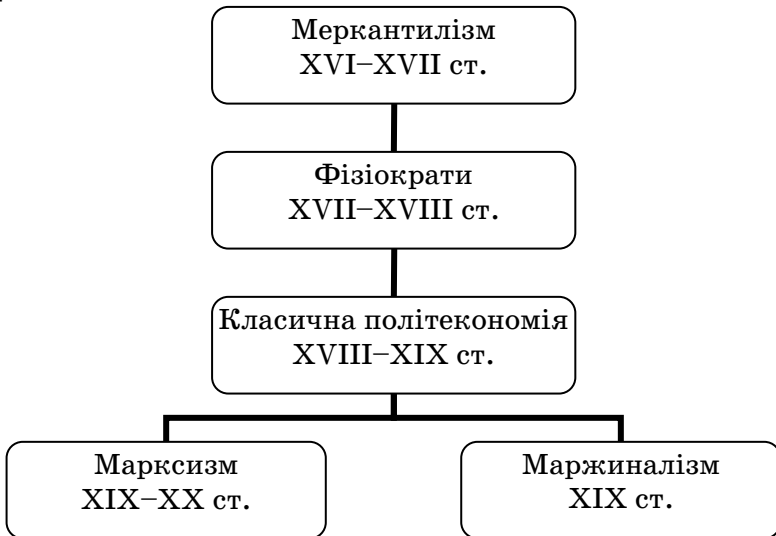


Рис. 1.1. Розвиток економічної науки з XVI до кінця XIX ст.

Меркантилізм. Джерелом багатства вважали сферу обігу, торгівлю, а багатство ототожнювали з накопиченням металевих грошей (золотих і срібних). Меркантилісти радили розширювати зовнішню торгівлю, нагромаджувати золото і вважали таку політику доцільною. Англійський меркантиліст Томас Мен обґрунтував таке положення: баланс зовнішньої торгівлі є регулятором багатства країни. Для цього треба: «продавати щороку на більшу суму, ніж купляти...». Один із найбільш видатних представників меркантилізму **Атуан де Монкрет'єн** у 1615 р. дав економічній теорії нову назву – «політична економія», тобто наука державного управління економікою і був її засновником.

Фізіократи. Поступово з проникненням торгового капіталу в сферу виробництва змінювалися і погляди ідеологів буржуазії. Виникла наукова школа **фізіократів** (від грец. «влада природи»). Уперше перенесли дослідження зі сфери обігу у сферу виробництва. Джерелом багатства вважали працю в сільськогосподарському виробництві. Яскравим представником цієї школи був Франсуа Кене, основна його праця «Економічна таблиця», у якій зображено процес суспільного відтворення. З часом погляди фізіократів дещо змінюються – ріст багатства вони пов'язували тільки з природною родючістю землі. На цій підставі не вважали промисловість галуззю, де створюється приріст доходу. Сама по собі природа без застосування капіталу та праці не може постійно примножувати суспільне багатство.

Класична школа виникла з розвитком капіталізму. Її засновники – Уільям Петті, Адам Сміт,

Девід Рікардо – зосереджують увагу на аналізі економічних явищ і закономірностей розвитку всіх сфер суспільного виробництва, прагнуть розкрити економічну природу багатства, капіталу, доходів, кредиту, обігу, механізму конкуренції. Саме вони започаткували трудову теорію вартості, а ринок розглядали як саморегулюючу систему.

Марксизм. Засновники цього напрямку – Карл Маркс і Фрідріх Енгельс – досліджують систему законів капіталістичного суспільства з позицій робітничого класу. Вони продовжили дослідження трудової теорії вартості, запропонували свої концепції додаткової вартості, продуктивності праці, грошей, економічних криз.

Маржиналізм (від франц. *marginal* – граничний) – новий напрям в економічній науці, що виник у другій половині XIX ст. і знаменував собою «маржиналістську революцію». Він розвинувся під час гострої ідейної боротьби з марксизмом як продовження класичних традицій. Цей, по суті, неокласичний напрям економічної науки був представлений чотирма школами: математичною, австрійською, кембриджською, американською. Прихильники цього напрямку визначають цінність ринкових благ їх граничною користністю; вивчають конкретні господарські проблеми на основі широкого використання граничних величин. Маржиналізм використовує економіко-математичні методи і моделі. Представники: Карл Менгер, Уільям-Стенлі Джевонс, Леон Вальрас. Маржиналістський напрям досліджень заклав основи мікроекономічного аналізу як нової галузі економічної теорії. Фундато-

ром цього аналізу став Альфред Маршалл, його головна праця – «Принципи економікс» (1890).

З ХХ ст. у сучасній науці існують різні напрями, течії, школи типологія яких відрізняється і за методами аналізу, і за розумінням методу та мети дослідження.

У сучасній економічній науці, узятій у її концептуальному теоретичному аспекті, простежується синтез старої класичної школи політичної економії у трьох нових напрямках (рис. 1.2).

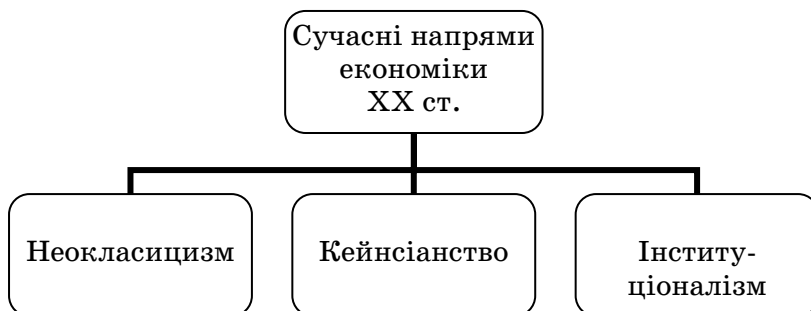


Рис. 1.2. Основні напрями сучасної економічної теорії

Неокласичний напрям. Неокласична економічна теорія – наступниця класичної політекономії, що виникла на основі концепції маржиналізму і панувала в науці до 30-х рр. ХХ ст. Здійснюючи мікроекономічний аналіз, неокласики дослідили закономірності оптимального режиму господарювання економічних суб’єктів за умов вільної конкуренції, модифікацію їхньої поведінки за умов монополізації ринку, розробили теорію ринкової рівноваги з використанням математичного інструментарію. Неокласична теорія економіки перетворилася фактично у прагматичну науку про раціо-

нальне господарювання. Серед найбільш цитованих економістів-неокласиків є засновники напряму – Альфред Маршалл, Ірвінг Фішер та ін. Послідовники – Людвіг фон Мізес, Мілтон Фрідмен, Артур Лаффер та ін.

Неокласичний напрям охоплює багато різних концепцій і шкіл: *монетаризм, теорію економіки пропозиції, теорію раціональних очікувань* та ін. Особливою популярністю користується концепція монетаризму, визнаним теоретиком якої є американський економіст Мілтон Фрідмен.

Монетаризм – теорія, яка пропонує відмову від активного втручання держави в економіку і приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактору у формуванні економічної рівноваги, розвитку виробництва і зміні обсягів валового внутрішнього продукту (ВВП). За правилом монетаризму приріст грошової маси (монетарної бази) має бути скоординований з темпами зростання ВВП, динамікою цін і швидкістю обороту грошей.

Практичне застосування методів регулювання економіки, побудованих на принципах неокласичної теорії, не змогло запобігти кризовим явищам. Велика депресія 1929–1933 рр. виявила недостатність основних положень класичної теорії, яка не враховувала впливу монополій на ціноутворення. Тому виникає потреба в теорії, яка б змогла роз'яснити причини кризових явищ та виявити способи запобігання їм. На ці питання дає відповідь інша економічна теорія – кейнсіанство.

Кейнсіанство ґрунтується на теорії відомого англійського економіста Джона Мейнарда Кейнса, викладеній у його головному творі «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей» (1936). Кейнс та його послідовники висунули на передній план практичну функцію економічної науки, спрямовану на оздоровлення та стабілізацію економіки через державне регулювання ринкових відносин. 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.

Загалом теорія Кейнса стала науковим підґрунтям, ідеологією активного державного втручання в економіку, засобом виведення розвинених країн із кризового стану. Кейнса назвали «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 некейнсіанства та посткейнсіанства (60–70-ті рр. XX ст.).

Інституціоналізм розглядає економіку як систему, в якій відносини між суб'єктами господарювання складаються під впливом і економічних, і правових, політичних, соціологічних та соціально-психологічних факторів. Об'єктами вивчення для них є «інститути», які вони розуміють як державу, корпорації, профспілки, а також правові, мораль-

но-етичні норми, звичаї, менталітет, інстинкти людей тощо. Він виник на зламі ХІХ–ХХ ст. у США. Його засновники – Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Уеслі Мітчел та ін.

Інституціоналізм у своєму розвитку пройшов два основних етапи: традиційний та неоінституційний. *Традиційний інституціоналізм*, пов'язаний з іменем Торстейна Веблена, який основну увагу приділяв неекономічним чинникам розвитку економіки.

На відміну від нього, основним предметом дослідження *неоінституціоналізму* було виявлення економічних принципів функціонування таких неекономічних явищ, як право, злочинність, політика уряду. Неоінституціоналізм є результатом поєднання неокласичних та інституціональних методів дослідження. До цього напряму належать *теорія прав власності, теорія суспільного вибору, економіка права, економіка узгодження* та ін. Найвагоміші наукові здобутки інституціоналізму пов'язані з іменами Джона Р. Коммонса, Рональда Коуза, Дугласа Норта.

Представники неоінституціоналізму розробили також теорію «нового індустріального суспільства» (Дж. Гелбрейт) і концепцію «постіндустріального суспільства» (Д. Белл). Головними ознаками постіндустріального суспільства, за Беллом, є пріоритет науки і наукових знань, перехід від виробництва товарів до виробництва послуг, переважання серед працівників професійних фахівців і техніків тощо.

Багато ідей інституціоналізму покладені в основу економічної політики розвинених капіталіс-

тичних країн, зокрема у США. Значною мірою ідеї інституціоналізму реалізовані у шведській моделі економічного розвитку.

Сучасному інституціоналізму притаманні такі основні риси:

– економічна поведінка людей формується не тільки під впливом їхніх індивідуальних економічних рішень. За сучасних умов вирішальне значення мають правові, політичні, соціокультурні, психологічні й моральні чинники, які є наслідком існування певних угруповань людей у родині, фірмі, національних і релігійних утвореннях, різних організаціях, державі. Тому економічна наука має вивчати поведінку не ізольованих індивідів, а їх суспільних об'єднань – інститутів;

– прийняття рішення в умовах недосконалого ринку не може спиратися на повну інформацію, тому економічні дії людей здійснюються за певними правилами, у яких накопичується необхідна інформація, що дає змогу економічним агентам приймати більш результативні рішення;

– важливим способом регулювання економічних явищ стають не об'єктивні закони, що діють поза волею і свідомістю людей, а інститути (правила, норми, закони), які осмислено розробляють люди для координування й узгодження їхніх взаємовідносин;

– відносини між людьми відбуваються через трансакції, що означає обмін повноваженнями задля отримання вигоди, переваги чи реалізації інтересу.

Отже, економіка як наука пройшла тривалий час формування та розвитку. До виникнення науки

економічні погляди філософів та науковців виникали в міру розвитку суспільства, удосконалення предметів праці та способів виробництва. Коли ж було сформовано предмет дослідження, окрема роль почала приділятися формуванню напрямів, шкіл та течій. Науковці почали аналізувати дослідження своїх попередників та використовували їх на практиці. З розвитком НТП та вдосконалення суспільного поділу праці, дослідження тих чи тих процесів змінювались відповідно до їх актуальності. З кожним роком з'являються нові технології та способи виробництва відповідно до задоволення суспільних потреб, і проблеми пов'язані з такими змінами. Тому економіка як наука буде розвиватися доти, доки розвивається суспільство.

1.2. Предмет економіки, еволюція у його визначенні різними школами та зв'язок з іншими дисциплінами

Предмет економіки надзвичайно складний і багатогранний, так само, як складна, багатогранна і динамічна економічна життєдіяльність людини. Цим пояснюється неможливість короткого і всеохопного визначення предмета, яке було б придатне для всіх етапів розвитку людського суспільства. Економіка, вивчаючи реальні господарські процеси, сама перебуває у постійному пошуку і розвитку, предмет її дослідження змінюється й уточнюється. Еволюцію уявлень про предмет економіки наведено в табл. 1.2. Це далеко неповний перелік визначень предмета економіки.

Таблиця 1.2

Еволюція предмета економіки

Визначення предмета економіки	Школа (автор)
Учення про закони домашнього господарства, домоводства	Давньогрецькі та давньоримські мислителі
Наука про створення, примноження та розподіл багатства нації	Меркантилісти, фізіократи, класична політична економія
Наука про виробничі відносини та закони, що управляють виробництвом, розподілом, обміном і споживанням благ на різних етапах розвитку людського суспільства. Сучасні західні економісти визначають економічну теорію як науку про:	Марксистки
– сферу індивідуальних і суспільних дій людей, що найтіснішим чином пов’язана зі створенням і використанням матеріальних основ добробуту;	А. Маршалл
– дії людей у процесі вибору обмежених ресурсів для виробництва різних товарів;	П. Самуельсон
– діяльність людей за умов рідкості ресурсів;	Е. Долан
– вивчення поведінки людей як зв’язку між метою та обмеженістю засобів, що можуть мати альтернативні шляхи застосування	Дж. Робінсон
– ефективне використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними для досягнення максимального задоволення потреб людини	К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю

Отже, формування предмета економіки представники традиційних шкіл пов'язували з примноженням багатства, економічними законами, виробничими відносинами між людьми, а сучасні західні економісти – з проблемами «рідкості», «обмеженості ресурсів та ефективності використання їх», «альтернативності вибору» тощо. Таке розмаїття визначень предмета економіки не можна вважати недоліком чи слабкістю цієї науки. Воно є природним явищем, оскільки відображає еволюцію вивчення такого складного і суперечливого соціального об'єкта, як економічна система. При цьому жодне з наведених визначень не може претендувати на повне, вичерпне розкриття сутності досліджуваного об'єкта. Кожна теорія відображає певну сторону, грань, зріз проблеми, що досліджується, і, отже, робить певний вклад в економічну науку. З цього приводу П. Самуельсон, автор відомого на Заході підручника «Економікс», зазначає, що визначення теоретичної економіки як науки розкривають її предмет із різних сторін, оскільки беруться до уваги різноманітні аспекти життєдіяльності людства, у тому числі економічної, а це не дає змогу сформулювати стисле і водночас всеохопне його визначення. Тому всілякі спроби абсолютизувати якусь одну концепцію, один підхід до визначення предмета економічної теорії є неприйнятними і непродуктивними, оскільки суперечать сутності господарської життєдіяльності й сутності самої науки – вона втрачає науковість.

Економіка – творча наука, яка постійно збагачується новими знаннями, предмет її дослідження

розширюється й уточнюється. У сучасних умовах гуманізації, інтелектуалізації, соціалізації суспільного життя та глобалізації економічних процесів її предметна сфера еволюціонує в напрямку розширення й ускладнення її проблематики, залучення до наукового дослідження додаткових пластів соціально-економічних відносин, урахування багатомірності їх взаємодії і визначення людини як центру економічної системи.

Сучасний розвиток економіки характеризується такими рисами:

- різновекторністю наукової творчості, структури й методів пізнання, що допускає множинність і синтез теоретичних концепцій та наукових ідей;

- відмовою від загальнообов'язкових критеріїв істинності та від теорій, що претендують на універсальність;

- взаємовпливом і толерантним змаганням ідей та пізнавальних підходів, що розширює можливості бачення взаємодоповнюючих істин у суперечливих міркуваннях;

- розширенням традиційної проблематики та понятійного апарату економічної науки на основі складних і динамічних процесів, породжених глобальністю проблем та завдань, що виникають під час соціально-економічних перетворень;

- упровадженням в економічних дослідженнях нової перспективної методології аналізу, заснованої на синергетичному підході, який відкриває широкі можливості багатоаспектного висвітлення сутності економічних процесів і явищ.

Узагальнюючи сказане, В. Д. Базилевич визначив предмет економіки в політекономічному аспекті: «Економічна теорія – це суспільна наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення своїх безмежних потреб».

Аналізуючи різні пропозиції щодо визначення предмета економічної теорії можна навести таку його коротку характеристику: «Економічна теорія – це наука, що досліджує поведінку людей у процесі виробництва, розподілу, обліку та споживання матеріальних благ та послуг у світі обмежених ресурсів».

Залежно від рівня аналізу процесів і явищ економічного життя звичайно розрізняють мікроекономіку, макроекономіку, мегаекономіку.

Мікроекономіка аналізує поведінку таких окремих елементів і структур економічної системи: домашні господарства, фірми, банки, галузі виробництва, товарні й фінансові ринки.

Макроекономіка розглядає економічну систему країни як єдине ціле. Вона досліджує процеси формування сукупного попиту і пропозиції, національного доходу та сукупного суспільного продукту, вплив бюджетної політики уряду і грошової політики центрального банку на економічне зростання, інфляцію та рівень безробіття.

Мегаекономіка досліджує залежність суспільного відтворення від зовнішніх щодо кожної окре-

мої країни факторів. Вона аналізує вплив розвитку світової торгівлі, міжнародного поділу праці на розвиток економічної системи суспільства.

Мезоекономіка – економіка перехідного періоду.

Відповідно, економічна наука вивчає закони функціонування економічної системи, розвиток її структурних елементів на мікро-, макро- та мегарівнях.

Отже, ця наука, з одного боку, покликана вивчати реальні факти, з'ясовувати причинно-наслідкові зв'язки в економічній системі, з іншого – давати рекомендації щодо її вдосконалення задля ефективнішого використання наявних ресурсів і досягнення на цій основі вищого рівня задоволення суспільних потреб.

Разом з еволюцією визначення предмета еволюціонувала і назва економічної науки (рис. 1.3).

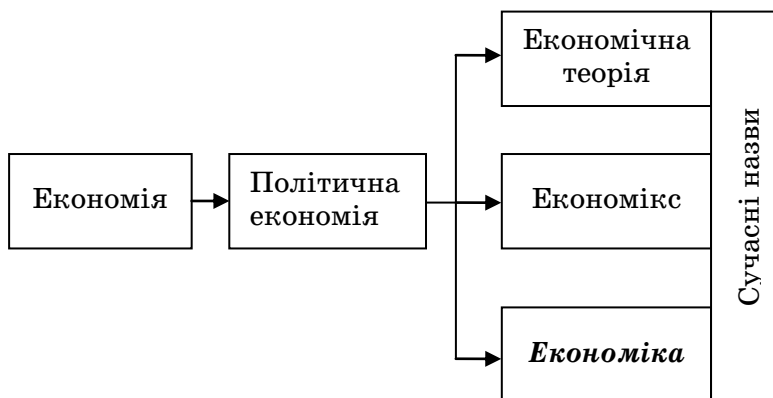


Рис. 1.3. Еволюція визначення назви економічної науки

Термін «*економія*» ввели в обіг давньогрецькі мислителі Ксенофонт і Аристотель. У перекладі з

грецької він буквально означає «мистецтво ведення домашнього господарства».

Термін «політична економія» був уперше використав французький меркантиліст Антуан Монкретьєн у праці «Трактат політичної економії» (1615). З грецької «політикос» перекладається як державний, суспільний. Отже, цей термін у поєднанні з терміном «економія» означає науку про ведення господарства в державі, суспільстві.

В економічній науці термін «політична економія» домінував до кінця XIX ст. – часу виходу (1890) праці відомого англійського економіста А. Маршалла «Принципи економікс». *Економікс* – це неокласичний напрям в економічній науці, який має за мету синтезувати класичну політичну економію і маржиналізм.

У сучасних умовах у більшості країн світу (особливо англо-американських) політична економія функціонує під назвою «економікс», у низці інших – як «економічна теорія» або як «політична економія». В Україні протягом останнього часу ввійшов у вжиток термін «*економіка*», який набув всезагального поняття та включає вивчення всіх економічних аспектів у широкому розумінні. Кожна з назв має свій аспект дослідження і викладення. Проте вони за суттю є назвами однієї і тієї самої економічної науки, що постійно розвивається та досліджує господарські явища і процеси на різних етапах розвитку суспільства.

Еволюція термінів «економія», «політична економія», «економікс», «економічна теорія» об'єк-

тивно зумовлена розвитком самої економічної науки і об'єкта її дослідження – економічної системи.

Економіка є об'єктом пізнання багатьох наук, кожна з яких обирає свій предмет для аналізу та дослідження, тобто коло тих явищ, процесів і законів, що характеризуються специфічними рисами й оформлюються в певну систему знань. Економічна теорія в системі економічних наук посідає центральне місце. Основи економічної теорії тісно пов'язані з іншими економічними науками. Відповідно до свого предмета вона є загальною, вихідною теоретичною базою для таких економічних наук, як галузеві економіки, економічна географія, фінанси, маркетинг та інші. Водночас економічна теорія здатна успішно розвиватися, лише спираючись на конкретний матеріал історико-економічних, історико-правових, спеціально-галузевих та інших окремих наук, використовуючи їх дані й висновки зі значних для економічної теорії питань.

Особливого значення вивчення економіки набуває для юристів, які за своєю природою є «закрійниками» правового «одягу» для людей, об'єднаних у суспільство. Розробляючи правові норми, вони повинні знати сутність економічних явищ, що регулюються правом, ураховувати дію об'єктивних економічних законів.

Так, економіка, з одного боку, будує висновки на основі аналізу й узагальнення численних конкретних фактів, подій, процесів, що відображають розвиток держави і права в різних країнах із глибокої давнини до новітнього часу і складають предмет історії держави та права, а також історич-

ного процесу виникнення, розвитку і зміни економічних ідей і світогляду, що є предметом вивчення історії економічних вчень. З іншого – вивчення державних інститутів і законодавства, історії виникнення і розвитку економічної думки в різних регіонах і країнах спирається на розуміння розроблених загальних уявлень про закономірності виникнення і розвитку суспільного виробництва, його сутність, типи економічних систем, причини їх змін тощо.

Нерозривний зв'язок існує і між теорією держави та права і економікою. Спираючись на положення і висновки економіки, яка вивчає економічні відносини і економічні закони, що регулюють розвиток і зміну одна одну соціально-економічних формацій, теорія держави та права розглядає всі державно-правові явища в органічному зв'язку з економічними умовами життя людей, розкриває їх активний зворотний вплив на економіку.

Усі галузеві економічні науки – галузеві економіки, економічна географія, фінанси, маркетинг та інші – керуються розробленими економікою положеннями про сутність, типи, форми економічних систем, загальними поняттями виробництва, товару, грошей, прибутку тощо.

Водночас усі ці положення спираються на аналіз і синтез відповідних різнобічних даних спеціальних галузевих наук про економіку.

Економіка тісно пов'язана і з багатьма гуманітарними науками, насамперед з історією, яка вивчає минуле людства. Так, з'ясовуючи причини походження суспільного виробництва і вивчаючи

його поступовий розвиток, економіка спирається на конкретні дані історичної науки. Це відомості про первісне суспільство, про соціальні, природні умови виникнення суспільного виробництва в різних країнах і регіонах тощо.

Економіка пов'язана з філософією – наукою про загальні закони розвитку природи, суспільства, мислення. Керуючись відправними положеннями історичного матеріалізму, відкритими ним законами суспільного розвитку, економічна теорія зосереджує увагу на вивченні суспільного виробництва, економічних систем, специфічних закономірностей, різноманітних моделей економічних систем, їх особливостей.

Особливо актуальним є вивчення основ економіки для опанування таких галузей права, як фінансове право, господарське право, цивільне право, сімейне право тощо.

Отже, економічна теорія тісно пов'язана і з гуманітарними, економічними, і з юридичними науками.

1.3. Мета і функції економіки

Метою основ економіки є вивчення дійсності, пояснення зв'язків між явищами, формування принципів, за якими треба діяти для того, щоб господарювання в країні було ефективним.

Економіка надає наукове пояснення вимог чинних законів, тобто доводить їх до підприємців, управлінських і господарських структур у вигляді

законів економіки. Будь-який відхід від теорії призводить до суб'єктивізму (ігнорування об'єктивних вимог й умов, отже – висунення необґрунтованих завдань і рішень), що врешті-решт обертається нерациональним використанням природних, матеріальних, фінансових, людських ресурсів, породжує диспропорції в суспільному виробництві та соціальні суперечності. Тому на базі досліджень економічної теорії, політекономії, економіки та інших наук створюється науково обґрунтована економічна політика, основні напрями якої визначено у ст. 10 Господарського кодексу України. Економічна політика через господарський механізм позитивно впливає на економіку лише в тому разі, коли вона є реалістичною, тобто орієнтованою на поставлені цілі, які відбивають нагальні інтереси суб'єктів суспільства, і спирається на реальні можливості, ресурси соціально-економічного розвитку. Для реалізації політики розробляється економічна стратегія, яка ґрунтується на пізнанні економічних законів, інтересів і суперечностей у системі інтересів, виборі методів та інструментів реалізації стратегії, визначенні головних напрямів і пріоритетів розвитку економіки, визначенні соціально-економічної та політичної концепції розвитку країни.

На сучасному етапі розвитку для України провідною концепцією є побудова ринкових структур і відносин.

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

- пізнавальна;
- методологічна;

- практична;
- прогностична;
- освітньо-виховна.

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

Якщо економіка 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 галузях 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, економіка 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 (юрис-

пруденція) дала поштовх для конкретизації економіко-теоретичних розвідок, зокрема відносин власності.

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

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

Освітньо-виховна функція проявляється в 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 оптимальні господарські рішення в різних життєвих ситуаціях (наприклад при придбанні товарів і послуг, розміщенні своїх грошових заощаджень, виборі професії тощо).

Завдання для самоперевірки

1. Визначте основні етапи розвитку економіки.
2. Які сучасні економічні теорії ви знаєте і в чому полягає принципова відмінність між ними?

3. Визначте предмет економічної теорії (економіки) та охарактеризуйте еволюцію його трактування.
4. Назвіть коло проблем, які вивчає економіка, мікро- і макроекономіка.
5. Розкрийте функції економіки.
6. Яке місце економіки в системі економічних наук?
7. Чому, на вашу думку, необхідно вивчати курс «Економіка»?
8. Яке практичне значення має економіка?

Список використаних джерел

1. Базилінська О. Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-тє вид., випр. Київ: Центр учб. л-ри, 2015. 442 с.
2. Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія: підручник. Київ: Вища шк., 2016. 503 с.
3. Економічна теорія. Політекономія: підручник/за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. 9-тє вид., доповн. Київ: Знання, 2014. 710 с.
4. Історія економічних вчень: підручник/за ред. В. М. Тарасевича, Ю. Є. Петруні. Київ: Центр учб. л-ри, 2013. 352 с.
5. Кокарев І. В. Основи економічної теорії: курс лекцій. Дніпро: Дніпропетр. держ. ун-т внутр. справ, 2017. 220 с.
6. Мікроекономіка і макроекономіка: підручник/за заг. ред. С. Будаговської. Київ: Основи, 2015. 518 с.
7. Мочерний С. В., Устенко О. А. Основи економічної теорії: навч. посіб. 4-тє вид., стер. Київ: Академія, 2016. 502 с.
8. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с.

Розділ 2

ЗМІСТ І ЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУСПІЛЬСТВА

У політичній економії немає, можливо, жодного предмета, пояснення якого було б таким важливим, як потреби. Як би ви не обмежували їх коло, вони все-таки залишатимуться в її межах і притому в тих межах, до яких, як до центру, тяжітимуть усі висновки науки.

Володимир Вернадський

Зміст

1. Економічні потреби суспільства: сутність та структура.
2. Виробництво та його основні ресурси (фактори).
3. Ефективність виробництва, її види.
4. Шляхи підвищення ефективності виробництва.

2.1. Економічні потреби й інтереси суспільства: сутність та структура

Необхідною умовою життя людей є задоволення їхніх потреб. Через це потреби виступають вихідним пунктом і однією з головних рушійних сил економічного життя. Людина завжди була і залишається головним фактором розвитку та вдосконалення виробництва.

Потреба – це об’єктивна необхідність окремої людини, сім’ї, колективу, суспільства, держави в життєвих благах, послугах, духовних і культурних цінностях. Потреби виникають із народженням людини і супроводжують усе її життя (поїсти, поспати, прикраси, іграшки, зошити, одяг, зачіска тощо).

Економічні потреби – це об’єктивні умови існування людини, внутрішні мотиви, що спонукають її до економічної діяльності. У структурі потреб відображається декілька типів об’єктивних відносин, що пов’язують людей з умовами життєдіяльності. Цей стан є внутрішнім спонукальним мотивом господарської діяльності, економічного і соціального прогресу. Отож, кінцевою метою господарської діяльності стає задоволення людських потреб.

Є кілька класифікацій видів потреб. Так, виділяють **виробничі, суспільні та особисті** потреби. Особисті потреби поділяються на **фізичні (фізіологічні)**, інтелектуальні та соціальні. За ступенем реалізації розрізняють абсолютні, дійсні та платоспроможні потреби. *Абсолютні* потреби формуються відповідно до загальносвітового рівня розвитку виробництва і відбивають максимально досягнутий у світовій економіці рівень відтворення здібностей людини. *Дійсні* потреби – це такі потреби, що можуть бути реалізовані за певного рівня розвитку наявного національного виробництва. *Платоспроможні* – це дійсні потреби, реалізація яких забезпечується наявністю грошових коштів.

Потреби відображають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людей і утворюють складну систему, яку можна структурувати за різними критеріями. У найзагальнішому вигляді визначають:

– *фізіологічні потреби*, зумовлені існуванням і розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо);

– *соціальні потреби*, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо);

– *духовні потреби*, зумовлені розвитком людини як особистості (творчість, самовдосконалення, самовираження тощо).

Така класифікація є умовною, оскільки фізіологічні, соціальні та духовні потреби переплітаються і взаємодіють між собою, утворюючи цілісну систему.

Найбільш прийнятною на сьогодні є структура потреб, розроблена американським психологом Абрахамом Маслоу. «Піраміда потреб» А. Маслоу ілюструє стійку ієрархію переваг, відповідно до якої кожна наступна група потреб виявляється та задовольняється після задоволення потреб попереднього рівня (рис. 2.1).

«Людина – це піраміда потреб із біологічними в основі й духовними на вершині, – писав А. Маслоу. – Причетність до вищих, духовних цінностей дивним чином возвеличує і тіло, і всі його потреби. Якщо спрямувати людину до усвідомлення всіх своїх потреб, до актуалізації їх... то дуже скоро ми зможемо спостерігати розквіт цивілізації нового типу. Людина стане більш відповідальною за свою долю, буде керуватися цінностями розуму, пере-

стане бути байдужою до навколишнього світу, що означатиме наближення до суспільства, побудованого на духовних цінностях».



Рис. 2.1. Піраміда ієрархії людських потреб А. Маслоу

Характер походження потреб досить складний, але в їх основі лежать дві визначальні причини:

1) має фізіологічний характер, тому що людина, як істота, потребує певних умов і засобів існування;

2) є результатом суспільних умов.

Потреби суспільства та особистості є необмеженими та такими, що постійно зростають. До головних причин зростання потреб належать задоволення попередніх потреб, підвищення рівня доходів та

розвиток науково-технічного прогресу, внаслідок якого з'являються нові товари та послуги.

Головною проблемою економіки є максимальне задоволення необмежених і щораз більших потреб суспільства з мінімальним і раціональним використанням обмежених ресурсів, що постійно скорочуються.

2.2. Виробництво та його основні ресурси (фактори)

Метою суспільного виробництва є максимальне задоволення матеріальних і нематеріальних потреб суспільства з визначенням їх співвідношення в загальній структурі суспільного продукту. Ефективність виробничого процесу забезпечується в процесі поєднання та взаємодії факторів виробництва (ресурсів).

Виробництво – це процес взаємодії людини з природою задля створення матеріальних благ та послуг, потрібних для існування та розвитку суспільства. Історично воно пройшло тривалий шлях розвитку від виготовлення найпростіших продуктів до виробництва найскладніших технічних систем. У процесі виробництва змінюється спосіб і вид виготовлення благ та послуг і відбувається моральне вдосконалення самої людини.

Виробництво як циклічний замкнутий процес послідовно проходить такі фази:

- безпосереднє виробництво;
- розподіл;

- обмін;
- споживання.

Воно послідовно проходить усі ці фази й одночасно перебуває в кожній із них у даний момент. Фази виробництва тісно між собою пов'язані, і якщо зв'язок між виробництвом і споживанням десь втрачається, то трудова діяльність стає нецільною або перетворюється у виробництво заради виробництва, а не заради споживання.

За характером економічної діяльності людей суспільне виробництво поділяють на **три великі сфери, або блоки галузей:**

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

Основне виробництво – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва. Основне виробництво включає промисловість, сільське і лісове господарство, будівництво.

Виробнича інфраструктура – це галузі, які обслуговують основне виробництво та забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві та в народному господарстві загалом. До них належать: транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові галузі; спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, консультаційних).

Основне виробництво і виробнича інфраструктура в сукупності становлять сферу матеріального виробництва.

Соціальна інфраструктура – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства та надаються нематеріальні послуги, які відіграють вирішальну роль у розвитку трудящих, примноженні їхніх розумових та фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня. Сфера соціальної інфраструктури включає: охорону здоров'я та фізичну культуру, освіту, побутове обслуговування, громадський транспорт і зв'язок, культуру, мистецтво та ін.

У сукупності виробництво матеріальних послуг (виробнича інфраструктура) і нематеріальних послуг становлять **сферу послуг**.

Виробництво пройшло тривалий шлях історичного розвитку. Проте на всіх етапах воно демонструє деякі спільні риси, зокрема для його функціонування завжди в наявності мали бути такі елементи, як праця, засоби праці та предмети праці.

Сучасна **економічна теорія** традиційно виділяє **чотири групи факторів виробництва**:

1) *землю* (природні ресурси – це дар природи для наших виробничих процесів – земля, яка використовується для обробітку, для зведення будинків, заводів і прокладання доріг; енергетичні ресурси для забезпечення паливом машин і теплом наших помешкань; неенергетичні ресурси, наприклад, мідна і залізна руда чи пісок. Навколишнє середовище – повітря, яким ми дихаємо, і воду, яку п'ємо, розглядаємо також як природні ресурси);

2) *працю* (це свідома діяльність людини, спрямована на створення необхідних для задоволення особистих і суспільних потреб, матеріальних і ду-

ховних благ, а також інша діяльність, зумовлена суспільними потребами. Праця вимірюється часом, витраченим людиною на виробництві. У процесі праці відбувається споживання робочої сили, а також розвиток і вдосконалення самої людини завдяки нагромадженню знань, досвіду, підвищенню кваліфікації. Чим більш кваліфікована праця людини, тим вищий її капітал, а відповідно і дохід із цього капіталу);

3) *капітал* (утворюють товари тривалого використання, вироблені для виробництва інших товарів. Сюди належать верстати, дороги, комп'ютери, молотки, вантажівки, сталеливарні заводи, автомобілі, машини для миття посуду (інакше кажучи, це матеріальні та фінансові ресурси в системі факторів виробництва). Їх технічний стан постійно вдосконалюється і впливає на загальну результативність виробничого процесу і його ефективну доцільність);

4) *підприємницький хист* (особливий вид людського капіталу, який передбачає використання ініціативи, винахідливості та ризику в організації виробництва та є діяльністю з координації та комбінуванні всіх інших факторів виробництва задля створення благ та послуг. І хоча носієм підприємницьких здібностей також виступає людина, їх не можна прирівняти до праці. Далеко не кожен із нас має дар підприємця (*статистика свідчить, що підприємницьку «жилку» мають 5–7 % населення у світі*), тому підприємництво вважають особливим людським ресурсом, що об'єднує всі

інші ресурси в єдиний процес виробництва товарів або послуг).

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 у колишньому СРСР з ідеологічних причин унеможлилював систему вільного підприємництва.

Сьогодні економіка, 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.

Отже, суспільне виробництво займає в житті людини визначне місце, оскільки: це необхідна умова, без якої суспільство не може існувати; у процесі виробництва вдосконалюється сама людина, нагромаджується досвід, знання, розвивається інтелект.

2.3. Ефективність виробництва, її види

Ефективність виробництва – узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці та робочої сили на

підприємстві за певний проміжок часу. Загальну економічну ефективність виробництва ще називають загальною продуктивністю виробничої системи. Загальна методологія вивчення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), тобто отриманого економічного ефекту до витрат на його досягнення. Розрізняють результат самого процесу виробництва, який може виступати у формі чистої продукції підприємства, прибутку, і кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства, який, крім обсягів виготовленої продукції, враховує її споживну вартість, значущість для суспільства. Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється за належної взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), праці, предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал підприємства продукує суспільно корисну продукцію або надає виробничі й побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, відбуваються затрати живої та уречевленої праці, а з іншого – результати виробництва (діяльності), які залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня його використання. Ефективність виробництва – це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу.

Ефективність виробничого процесу забезпечується в процесі поєднання та взаємодії факторів виробництва (ресурсів). Результатом виробництва є товар – продукт виробництва, який призначений

не для особистого споживання, а для обміну (продажу).

Протягом року на підприємстві відбувається постійний процес оновлення та вибуття з експлуатації основних фондів. Від синхронності цих процесів між собою значною мірою залежить ефективність функціонування підприємства та кількість виготовленої ним продукції.

Економічна ефективність – це досягнення економічного результату при застосуванні мінімальних витрат. Серед загальноприйнятих показників ефективності виробництва використовують:

1) *продуктивність праці* – це виробіток продукції на одного працюючого. На підприємстві продуктивність праці визначається за формулами:

$$ПП = Q / Чз, \text{ (грн/осіб)}$$

або

$$ПП = Q / T, \text{ (шт./год)}$$

де Q – обсяг продукції (шт., т, м³, м², грн), $Чз$ – чисельність зайнятих (осіб), T – час, витрачений робітником на виробництво продукції.

2) *трудомісткість праці* – це кількість робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції, показник зворотний до продуктивності праці:

$$ТМ = T / Q, \text{ (год/шт.)}$$

3) *фондовіддача* – відображає відношення обсягу виробництва до 1 грн витрат виробничих фондів, або скільки продукції спроможна створити 1 гривня виробничих фондів:

$$\Phi_v = Q / \Phi,$$

де Φ – загальна вартість основних фондів.

Соціальна ефективність виробництва характеризується застосуванням максимальної кількості робітників (задля подолання безробіття) та створенням продукту, який не завжди є прибутковим для приватного сектора (маяк, світлофор, автошляхи, мости, зелені насадження).

Соціально-економічна ефективність ураховує і прибуток виробника, і рівень задоволення суспільних потреб, у тому числі соціально необхідними товарами.

2.4. Шляхи підвищення ефективності виробництва

За сучасних умов розвитку підприємницької діяльності кожен суб'єкт господарювання основною метою своєї діяльності вбачає отримання максимального прибутку. Прибуток є основою ефективної діяльності кожного підприємства. Для того щоб ефективно діяти з мінімальними втратами, потрібно завжди шукати шляхи підвищення ефективності виробництва, серед яких основними є:

- 1) підвищення продуктивності праці внаслідок зростання кваліфікації та набуття досвіду робітників;
- 2) підвищення технічного рівня виробництва внаслідок упровадження останніх досягнень науково-технічного прогресу;

- 3) удосконалення робочих місць та організації виробництва;
- 4) удосконалення методів управління виробництвом;
- 5) поліпшення психологічного клімату на виробництві;
- 6) ефективніше використання природних ресурсів, економія витрат, утилізація;
- 7) досягнення повного обсягу виробництва на рівні національної економіки;
- 8) підвищення мотивації робітника;
- 9) досягнення найраціональнішого розподілу наявних ресурсів між виробництвом окремих видів продукції.

Завдання для самоперевірки

1. Яка різниця між поняттями «потреба» та «економічна потреба»?
2. Охарактеризуйте класифікацію потреб за А. Маслоу.
3. Назвіть основні види потреб та охарактеризуйте їх.
4. Які чинники зумовлюють необмеженість потреб людини?
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 за змістом поняття «вичерпність» та «обмеженість ресурсів»?

8. Дайте визначення процесу виробництва та охарактеризуйте його фактори.

9. Які фактори сприяють підвищенню ефективності виробництва?

10. Охарактеризуйте стан ефективності використання виробничих ресурсів в Україні та сформулюйте власні рекомендації щодо її підвищення.

11. Що таке ефективність виробництва? Які показники її висвітлюють.

12. Назвіть шляхи підвищення ефективності виробництва.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії. Київ: Знання, 2008. 263 с.

2. Базилевич В. Д., Ильин В. В. Метафизика экономики. Киев: Знання; Москва: Рыбари, 2010. 925 с.

3. Економічна теорія. Політекономія: підручник/за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. 9-те вид., доповн. Київ: Знання, 2014. 710 с.

4. І. Вернадський. Витоки. Творча спадщина у контексті економічної думки в Україні/за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2009. 862 с.

5. М. Бунге: сучасний дискурс/за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2005. 697 с.

6. Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики. Санкт-Петербург: Евразия, 1999. С. 206–207.

7. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с.

Розділ 3

ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

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

Петро Столипін

Зміст

1. Економічні та юридично-правові відносини власності.
2. Економічна система, її сутність, цілі й основні структурні елементи. Типи економічних систем.
3. Власність, її сутність, форми і місце в економічній системі.

3.1. Економічні та юридично-правові відносини власності

Обмеженість економічних ресурсів і вироблених благ завжди змушує людей поступати в тією чи іншою мірою 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 фак-

тично закріплюються за певними економічними суб'єктами, чи, інакше кажучи, отримують своїх власників. Таким чином у суспільстві об'єктивно виникають між людьми економічні відносини власності.

Відносини власності мають економічний характер, оскільки вони зумовлені обмеженістю умов життєдіяльності людини. Припущення про те, що колись таки суспільство зможе нарешті задовольнити всі 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 сьогодні. Отож 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 «власність» 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.

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 основу всієї системи виробничих відносин людей, яка формується в суспільстві на основі поділу праці (виробничої спеціалізації). При їх аналізі з'ясуємо, що виробництво життєвих благ пов'язане не лише з технологічними, а й багатьма соціально-економічними проблемами.

Економічний зміст власності розкривається через **відносини привласнення, відчуження**. Суб'єктами цих відносин є, з одного боку, власники, з іншого – невластники. Бути реально власником – значить привласнювати якісь блага, поводитися з ними як зі «своїми», а невластником – відчужувати їх, визнавати належність інших людей. Привласнення того чи того 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 – фактична належність об'єкта власності певному суб'єкту, тобто можливість фізично контролювати цей об'єкт.

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

Користування – 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 той спосіб, можливо, через свою зайнятість, байдужість або певний тимчасово обмежувальний 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 цій ситуації з приводу об'єкта привласнення виникають певні економічні відносини: відносини власника з найманими працівниками, з кредиторами, покупцями, державою тощо.

На практиці, залежно 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 і господарюючим суб'єктом. Таке самообмеження власником своїх прав зазвичай 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 те 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 наявні (економічні) відносини власності розділяють людей на власників і невластників тих чи тих економічних ресурсів і життєвих благ, або, що те саме, *визначають соціальну структуру суспільства*. Така власність визначає, кому належить реальна влада в 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 та 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 відчиненою 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 зацікавлене в 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 «права власності», не

як суто юридичного терміна (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, інакше кажучи, 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 в суспільстві:

– застосування сили. Використання військової сили, шантаж, грабiж, крадіжки – це найбільш давній і грубий спiсiб загарбання та закріплення прав власності;

– досягнення згоди. Згода – це свого роду неформальна угода, якою люди погоджуються визнавати чийсь права власності. Це дуже важливо. Проте немає жодних гарантій дотримання такої угоди, окрім звичаїв, норм моралі, релігійних заповідей тощо;

– запровадження юридичних норм. Це сучасний і ефективний спiсiб закріплення прав власності. Установленням формальних (юридично закріплених) норм і правил людської поведінки суспільство забезпечує легітимність, контрольованість і обов'язковість дотримання прав власності. Права власнос-

ті обов'язково застерігаються в Основному Законі держави – Конституції та інших законодавчих актах.

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 в 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 та її законодавче регламентування відповідали потребам початкового етапу еволюції ринкової економічної системи. Сьогодні ж такий підхід до власності має вигляд доволі консервативного, або застарілого;

– англосаксонська правова традиція. Вона складалася пізніше, з урахуванням реалій сучасної індустріальної економіки, домінуюча роль у якій належить уже не дрібним виробникам, а великим компаніям із найманим менеджментом. Вона визнає власність як систему (набір) багатьох прав, що

регулюють доступ до економічних ресурсів. Причому, що дуже важливо, такі права власності можуть установлюватися не лише державою (законом), а й життєвим досвідом, звичаями, моральними настановами, релігійними віруваннями, забобонами тощо. Більше того, за такого 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.

Отже, виходячи з розуміння прав власності як санкціонованих суспільством поведінкових норм, що регулюють доступ до обмежених економічних ресурсів, можемо зробити далі такий 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 насправді здатен ефективно його використовувати. Це добре видно з того, як у правовій державі пересічний приватний власник таки рахується і з формальними (прописаними у законодавчих актах), 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 сіль-

ськогосподарських 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 особистості й суспільства. Отож, 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 разі реальної загрози (наприклад, банкрутства), вигода для нього полягатиме в можливості якнайшвидше продати об'єкт своєї власності.

3.2. Економічна система, її сутність, цілі й основні структурні елементи.

Типи економічних систем

Система як загальнонаукове поняття – це сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення.

Кожній системі притаманні такі властивості: цілісність, упорядкованість, стійкість, саморух, загальна мета.

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємоза-

лежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

В економічній літературі є різні підходи до визначення економічної системи, а саме:

- як сукупності відносин між людьми, що складаються з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ;

- як сукупності людей, об'єднаних спільними економічними інтересами;

- як історично визначеного способу виробництва;

- як особливим чином упорядкованої системи зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ;

- як сукупності всіх економічних процесів, що функціонують у суспільстві на основі притаманних йому відносин власності та організаційно-правових норм тощо.

На наш погляд найзагальнішим є таке визначення економічної системи.

Економічна система – це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів, що утворюють певну цілісність та визначають спосіб організації господарської життєдіяльності суспільства.

Відомий американський економіст П. Самуельсон визначає будь-яку економічну систему, незалежно від її соціально-економічної форми, як таку, що має відповідати на три запитання: *Що? Як? Для кого?*

Економічна система має забезпечувати не лише теоретичну відповідь на ці запитання, а й реальні господарські дії, оскільки кожна з наявних систем

не здатна запобігти альтернативному вибору в умовах обмежених природних ресурсів і виробничих можливостей.

Важливою характеристикою економічної системи є визначення її структурних елементів. Економічна система складається з трьох основних ланок: *продуктивних сил, економічних відносин, механізму господарювання.*

Продуктивні сили – це сукупність засобів виробництва, працівників із їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей. У процесі історичного розвитку продуктивні сили – і загалом, і окремі їхні елементи – постійно оновлюються, збагачуються і перебувають у діалектичній єдності, кількісній і якісній функціональній залежності.

Продуктивні сили складають матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

Економічні відносини – це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ.

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

Техніко-економічні відносини – це відносини між людьми з приводу створення та використання

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

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

Соціально-економічні відносини – насамперед це відносини власності в економічному значенні цього поняття. Відносини власності визначають головне в економічній системі – спосіб поєднання працівника із засобами виробництва. Крім того, відносини власності зумовлюють історичну специфіку економічної системи, її соціальну структуру, систему влади.

Отже, соціально-економічні відносини, основою яких є певна форма власності, займають визначальне місце у структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системотвірну функцію.

Господарський механізм є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій суб'єктів господарювання на основі використання економічних законів ринку, державних економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Найважливіша функція господарського механізму – забезпечення процесу відтворення та ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією.

Типи економічних систем. Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися в процесі тривалого історичного розвитку. Їх можна класифікувати за відповідними критеріями.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: *традиційну, ринкову, командно-адміністративну, змішану.*

Традиційна економічна система панувала в минулому, і зараз деякі її риси властиві слаборозвинутим країнам. Вона характеризується багатокладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці, нерозвиненою інфраструктурою, найпростішими формами організації праці й виробництва, бідністю населення. На соціально-економічні процеси значний вплив справляють усталені століттями традиції та звичаї, релігійні та культові цінності, кастовий і соціальний поділ населення. У сучасних умовах країни з традиційною економікою потерпають від засилля іноземного капіталу і надмірно активного перерозподілу національного доходу державою.

Ринкова економічна система (економіка капіталізму вільної конкуренції) характеризується пануванням приватної власності на економічні ресурси, передбачає функціонування великої кількості діючих виробників і покупців товарів, свободу ви-

бору підприємницької діяльності, особисту свободу всіх економічних суб'єктів, однаковий доступ їх до ресурсів, науково-технічних досягнень, інформації. У такій системі поведінка кожного економічного суб'єкта мотивується його особистими інтересами. Кожен із них прагне отримати максимальний дохід на основі індивідуального прийняття рішень. Але кожен економічний суб'єкт здатний реалізувати свій приватний інтерес лише в тому разі, якщо він одночасно є носієм і суспільного інтересу. На ринку здійснюється таке поєднання приватного інтересу із суспільним, яке Адам Сміт проголосив принципом «невидимої руки» ринку. Це означає, що кожен індивід, який реалізує свій приватний інтерес через виробництво і продаж товарів на ринку, не усвідомлює того, що одночасно працює і на задоволення суспільного інтересу. Всі макро- та мікроекономічні процеси (розподіл ресурсів, ціноутворення, створення доходів тощо) регулюються ринковим механізмом на основі вільної конкуренції. Конкуренція тут є основною рушійною силою розвитку економіки.

Втручання держави в економічні процеси мінімальне і виважене. Роль держави обмежується лише захистом приватної власності та встановленням сприятливого правового поля для вільного функціонування ринку. Усі економічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій страх і ризик.

Ринкова економіка вільної конкуренції проіснувала приблизно до першої третини ХХ ст.

Командно-адміністративна система – це неринкова економіка, яка ґрунтується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, жорсткому, централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, відсутності реальних товарно-грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення. Їй притаманні висока затратність виробництва, несприйнятливість до НТП, зрівняльний розподіл результатів виробництва, відсутність матеріальних стимулів до ефективної праці, хронічний дефіцит (особливо товарів народного споживання) тощо. Усе це ознаки недостатньої життєздатності командної системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і розпаду.

Командна економіка існувала в колишньому Радянському Союзі та соціалістичних країнах Східної Європи й Азії.

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

– різноманітністю (плюралізмом) форм власності й рівноправним функціонуванням різних суб'єктів господарювання (приватних, колективних, державних);

– високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої ринкової інфраструктури суспільства;

– оптимальним поєднанням ринкового механізму з державними методами регулювання економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного;

– орієнтацією на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки. Збільшуються затрати на освіту, медичне обслуговування, створюються державні й приватні фонди соціального страхування та соціального забезпечення населення тощо.

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

Власність – складна і багатогранна категорія, яка виражає всю сукупність суспільних відносин – економічних, соціальних, правових, політичних, національних, морально-етичних, релігійних тощо. Вона займає центральне місце в економічній системі, оскільки зумовлює мету її функціонування і розвитку, визначає спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, соціальну і політичну структуру суспільства, характер стимулів трудової діяльності та спосіб розподілу результатів праці (рис. 3.1).

Виражаючи найглибинніші зв'язки і взаємозалежності, власність, отже, розкриває сутність соціально-економічного буття суспільства.

Спочатку власність розглядалась як відношення людини до речі, тобто як фізична наявність цієї речі в людини і можливість її використання. Однак із розвитком суспільства та накопиченням наукових знань уявлення про власність змінювалось, ставало обсяговішим і змістовнішим.

Речі самі по собі не власність, так само, як золото чи срібло за природою не є грошима. Вони

перетворилися на гроші лише за певних економічних відносин.



Розділ 3. Економічна система суспільства.
Відносини власності

Рис. 3.1. Місце власності в економічній системі

Це стосується і власності. Головною її характеристикою є не річ і не відношення людей до речей, а те, *ким і як* привласнюється річ, як таке привласнення зачіпає інтереси інших людей. Певна річ стає власністю, тобто економічною категорією, лише тоді, коли з приводу її привласнення люди вступають між собою в певні економічні відносини. Відповідно, *власність виражає відносини між людьми з приводу привласнення речей.*

Інакше кажучи, соціально-економічна сутність власності розкривається і реалізується не в системі

зв'язків «людина – річ», а в площині взаємодії «людина – людина» з приводу привласнення об'єктів власності.

Привласнення – процес, що виникає у результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно-суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно означає відношення суб'єкта до певних речей як до власних. Привласнення формує і виражає конкретну рису тієї або іншої форми власності та її видів.

Відносини привласнення охоплюють усі сфери відтворювального процесу – від виробництва до споживання.

Вихідним моментом привласнення є сфера виробництва. Саме тут створюється об'єкт власності та його вартість. Кому належать засоби виробництва, той і привласнює результат виробництва. Після цього процес привласнення триває через сфери розподілу й обміну, які виступають як вторинна та третинна форми привласнення.

Головним об'єктом привласнення в економічній системі, який визначає її соціально-економічну форму, цілі й інтереси є *привласнення засобів виробництва і його результатів*.

Власність – це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення засобів виробництва та його результатів.

Варто зауважити, що категорія «*привласнення*» породжує свій антипод – категорію «*відчуження*».

Відчуження – це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи тим об'єктом власності.

Привласнення і відчуження – парні категорії, які існують одночасно як єдність протилежностей. Привласнення певного об'єкта власності одним суб'єктом одночасно означає відчуження його від іншого суб'єкта. Якщо один суб'єкт заявив, що *«це моє»*, це все одно, що він сказав іншим суб'єктам: *«це не ваше»*. Тому поряд із власником завжди присутній невласник.

Отже, процес привласнення і відчуження – це дві діалектичні сторони сутності відносин власності. Суперечність у системі «привласнення – відчуження» є внутрішнім джерелом саморозвитку відносин власності. Саме в цьому полягає могутній позитивний заряд цього діалектичного зв'язку.

Отже, сприймаючи видимість відношення людини до речі, власність завжди виражає зв'язок: відношення «власника» до «невласника».

Відносини власності утворюють певну систему, що містить три види відносин:

- відносини з приводу привласнення об'єктів власності;
- відносини з приводу економічних форм реалізації об'єктів власності (тобто одержання від них доходу);
- відносини з приводу господарського використання об'єктів власності.

Власник може сам використовувати свій об'єкт власності в господарських цілях. У такому разі він одночасно виступає у двох іпостасях (особах): *як власник і як суб'єкт господарювання*. Нині, коли виробництво надзвичайно ускладнилось і набуло значного суспільного характеру, головною особою

господарського життя стає не власник, а суб'єкт, який використовує для виробництва чужу власність на правах оренди, лізингу, концесії, кредиту. Отож, з'являється два суб'єкти: *суб'єкт-власник* і *суб'єкт господарювання*, які розподіляють повноваження та функції.

Відносини власності виявляються через *суб'єкти* й *об'єкти* власності.

Об'єкти власності – це все те, що можна привласнити чи відчужити:

– засоби виробництва в усіх галузях народного господарства;

– нерухомість (будинки і споруди, відокремлені водні об'єкти, багаторічні насадження тощо);

– природні ресурси (земля, її надра, ліси, води тощо);

– предмети особистого споживання та домашнього вжитку;

– гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них;

– інтелектуальна власність, тобто духовно-інтелектуальні, інформаційні ресурси та продукти (твори літератури і мистецтва, досягнення науки і техніки, відкриття, винаходи, ноу-хау, інформація, комп'ютерні програми, технології тощо);

– культурні та історичні цінності;

– робоча сила.

Отже, між власністю як економічною і як юридичною категоріями є тісний взаємозв'язок.

Власність як *економічна категорія* виражає відносини між людьми з приводу привласнення

об'єктів власності й найперше засобів виробництва та його результатів.

Власність як *юридична категорія* відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами власності через систему правових законів і норм.

Отже, власність характеризує діалектичний взаємозв'язок економічних та юридичних відносин, у якому економічні відносини власності є первинними, базисними, а юридичні – вторинними, похідними, оскільки зумовлюються першими.

Найскладнішою проблемою економічної науки є проблема *форм* власності. Є два підходи до класифікації форм власності: *вертикально-історичний* і *горизонтально-структурний*.

Вертикально-історичний підхід визначає *історичні форми власності*, які зароджуються у процесі тривалої еволюції суспільства, і зміни однієї форми власності іншою. Кожному етапу розвитку людського суспільства відповідає певна форма власності, яка відображає досягнутий рівень продуктивних сил, особливості привласнення засобів і результатів виробництва та основного суб'єкта, який концентрує права власності.

На перших етапах розвитку людство протягом тисячоліть використовувало *колективні форми власності*, спочатку у формі племінної, а потім – общинної власності. Низький рівень розвитку продуктивних сил зумовлював те, що люди могли тільки спільно (колективно) добувати засоби до

існування і спільно їх споживати. Лише в такий спосіб людство могло вибороти своє право на життя.

Згодом розвиток продуктивних сил, удосконалення самої людини, зміни умов її життя приводять до формування нового типу власності – *приватної*. Ці два типи власності (суспільна й приватна) на різних етапах історичного розвитку виявлялися в найрізноманітніших конкретно-історичних формах, відображаючи соціально-економічну природу панівного суспільного ладу.

Для *первіснообщинної* форми власності характерні однакові права всіх членів общини на панівний об'єкт власності – землю, а також на засоби праці й результати виробництва.

Рабовласницька форма власності характеризується абсолютною концентрацією прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати праці й на працівника (раба).

Феодальна власність передбачає абсолютні права власності феодала на землю й обмежені права на працівника (селянина-кріпака).

Капіталістична власність характеризується зосередженням прав власності підприємця на засоби та результати праці й відсутністю власності на найманого робітника, який має особисту свободу.

Однак юридична рівноправність усіх громадян капіталістичного суспільства не означає рівності в розподілі й концентрації прав власності. Це породжує економічну владу одних і економічну залежність інших.

Ліквідація приватної власності в колишніх соціалістичних країнах і заміна її так званою «за-

гальнонародною» власністю, щоб зрівняти всіх людей у правах на засоби виробництва і результати їх використання спричинили розрив природно-еволюційного процесу розвитку відносин власності, що стало однією з причин кризи і розвалу соціалістичної системи.

Горизонтально-структурний підхід визначає класифікацію *економічних форм власності*, а також її види і типи.

Умовами і критеріями означеної класифікації є *рівень розвитку продуктивних сил, характер поєднання працівника із засобами виробництва, ступінь правочинностей суб'єкта на ресурси, результати й управління виробництвом, механізм розподілу доходу* тощо.

Є два основних типи власності: *приватна і суспільна*.

Приватна власність – це такий тип власності, коли виключне право на володіння, користування і розпорядження об'єктом власності та отримання доходу належить приватній (фізичній чи юридичній) особі.

Приватний тип власності виступає як сукупність індивідуально-трудової, сімейної, індивідуальної з використанням найманої праці, партнерської і корпоративної форм власності

Приватна власність в усіх її формах є потужним фактором розвитку суспільства, оскільки стимулює у власника підприємницьку ініціативу, інтерес до збільшення особистого, а отже й суспільного багатства, надає йому економічну свободу вибору, певний статус у суспільстві, самоповагу,

право успадкування, утверджує реальну майнову відповідальність тощо.

Індивідуально-трудова власність характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу.

Якщо в господарстві використовується праця членів сім'ї, така власність має вигляд *сімейної трудової власності* (наприклад фермерське сімейне господарство).

Індивідуальний приватний власник може використовувати в господарстві й працю найманого робітника (постійно чи на сезонних роботах).

Партнерська власність є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб. Задля здійснення спільної підприємницької діяльності кожен учасник партнерського підприємства зберігає свою частку внесеного ним капіталу чи майна у партнерській власності.

Корпоративна (акціонерна) власність – це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій. Об'єктом власності акціонерного товариства, крім капіталу, створеного за рахунок продажу акцій, є також інше майно, придбане в результаті господарської діяльності.

Особливість корпоративної власності полягає в тому, що вона поєднує риси приватної і суспільної власності. З одного боку, власники акцій є приватними власниками тієї частки капіталу, яка відповідає номінальній чи ринковій ціні їхніх акцій, а також доходу від них. З іншого – пересічні акціонери через розпорошеність пакета акцій не

мають реального права на участь у розпорядженні всім капіталом акціонерного товариства. Реальне право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій.

Якщо розглядати реалізацію корпоративної власності через відносини володіння, розпорядження й управління, то носіями відносин володіння свого паю є відокремлені власники акцій, які отримують на них доходи (дивіденди). Відносини ж розпорядження й управління реалізуються не розрізнено (тобто кожним власником акцій), а власниками контрольного пакета акцій, які розпоряджаються й управляють капіталом акціонерного товариства як єдиною власністю.

Отже, акціонерний капітал поєднує приватну власність і колективну форму її використання, оптимально враховуючи особисті й колективні інтереси акціонерів. З одного боку, корпоративна власність завдяки володінню окремими особами акціями зберігає все те позитивне, що несе в собі приватна власність (підприємницький інтерес, ініціативу, свободу вибору, невтримну погоню за нагромадженням особистого, а отже, і суспільного багатства, право безстрокового успадкування та ін.). З іншого – приватна власність, перебуваючи в загальній структурі корпорації, реалізує себе через більш зрілу – колективну форму організації виробництва. Відбувається якісна еволюція механізму реалізації приватної власності, вона зміщується в бік колективного управління задля забезпечення ефективнішого використання приватних ресурсів.

У цьому сенсі акціонерна власність виходить за межі індивідуальної класичної приватної власності й долає ті обмеження, які їй властиві. Вона виступає у формі *асоційованої (інтегрованої) власності*, яка поєднує в собі риси приватної і суспільної власності. У цьому її достоїнство, універсалізм і привабливість.

Суспільна власність означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. У цих умовах основною формою індивідуального привласнення стає розподіл доходу, а мірою його розподілу – *праця*.

Суспільна власність існує у двох формах: *державній і колективній*.

Державна власність – така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади.

Державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну).

Загальнодержавна власність – це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу.

Власність необхідна державі для виконання економічних, соціальних і оборонних функцій. Об'єктами державної власності є природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні

заклади, заклади національної культури, фундамен-
тальна наука, оборонні та космічні об'єкти тощо.

Муниципальна (комунальна) власність – це
власність, яка перебуває в розпорядженні регіональ-
них державних органів (області, міста, району тощо).

Кооперативна власність – об'єднана власність
членів окремого кооперативу, створена на добро-
вільних засадах для здійснення спільної діяльності.
Власність кооперативу формується в результаті
об'єднання майна, грошових внесків його членів і
доходів, отриманих від їхньої спільної трудової
діяльності. Кожен член кооперативу має однакові
права на управління та дохід, який розподіляється
відповідно до внесеного паю і трудового вкладу
членів кооперативу.

Власність трудового колективу – спільна
власність, передана державою чи іншим суб'єктом
у розпорядження колективу підприємства (на умо-
вах викупу чи оренди), яка використовується від-
повідно до чинного законодавства. Колективна влас-
ність може існувати в різних видах залежно від
джерела викупу. Якщо підприємство викуплене за
рахунок накопиченого прибутку, то створюється
неподільна власність його колективу. Якщо під-
приємство було викуплене за рахунок особистих
доходів його працівників, то утворюється пайова
власність.

Власність громадських і релігійних об'єднань
створюється за рахунок власних коштів, пожертву-
вань громадян чи організацій або через передачу
державного майна. Суб'єктами такої власності є

партії, профспілки, спортивні товариства, церкви та інші громадські організації.

Змішана власність поєднує різні форми власності – приватну, державну, колективну, кооперативну та інші, у тому числі власність іноземних суб'єктів *Комбіновані форми власності*. У розвинутих країнах Заходу задля забезпечення ефективнішого функціонування виробництва відбувається процес об'єднання підприємств різних форм власності, однак за умови збереження кожною з них своєї базової якості. У результаті створюються *комбіновані форми власності*: концерни, трести, холдинги, фінансово-промислові групи та інші об'єднання. Кожен учасник такого об'єднання делегує органу управління такий обсяг своїх повноважень, який не спричиняє втрати основних властивостей притаманної йому форми власності.

В Україні в результаті реформування відносин власності на основі роздержавлення й приватизації склались і законодавчо закріплені такі форми власності:

- приватна;
- колективна;
- державна.

Допускається також існування змішаних форм власності, власності інших держав, власності міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав.

У результаті проведення політики роздержавлення і приватизації в Україні останнім часом суттєво змінилась структура форм власності. На зміну монопольного панування державної власнос-

ті прийшов реальний поліформізм власності, якій створив об'єктивну основу для формування й ефективного розвитку різних організаційно-правових форм господарювання.

Сучасна економіка розвинутих країн перебуває на порозі постіндустріального розвитку і характеризується *динамізмом та новітніми тенденціями в розвитку відносин власності*.

Завдання для самоперевірки

1. Як співвідносяться економічна і юридично-правова сторони власності?
2. Яку роль виконують відносини власності в економіці й 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 «економічна система суспільства»?
9. Чому немає універсальної моделі соціально-економічної системи?
10. Охарактеризуйте типи власності?

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: навч. посіб. 2-ге вид., стер. Київ: Знання, 2008. 263 с.

2. Базилевич В. Д., Ільїн В. В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. Київ: Знання, 2008. 687 с.

3. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність: підручник. Київ: Знання, 2008. 431 с.

4. Економічна теорія. Політекономія: практикум: навч. посіб./за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання-Прес, 2008. 719 с.

5. Економічна теорія: підручник/В. Д. Лагутін, Ю. М. Уманців, Т. А. Щербакова та ін.; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 608 с.

6. Історія економічних учень: хрестоматія: навч. посіб./уклад.: В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, А. О. Маслов та ін.; за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2011. 1198 с.

7. Основи економічної теорії: підручник/за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2008. 448 с.

8. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с.

Розділ 4

ГРОШІ ТА ГРОШОВИЙ ОБІГ

Чи знаєте ви, що править світом? Страх і гроші. Гроші мої, страх – ваш.

Георгій Кірна

Гроші – як бензин під час подорожі. Нікому не хотілося б залишитися без палива, але подорож – це ж не тур по заправках.

Тім О'Райлі

Зміст

1. Походження, суть, функції грошей.
2. Грошовий обіг, інфляція.
3. Теорія ціни товару, види цін.

4.1. Походження, суть, функції грошей

Процес поступового еволюційного розвитку обміну породжує появу спеціального засобу його обслуговування й визначення – грошей. Можна сказати й так: гроші є історичним продуктом обміну.

Спочатку як мірило обміну товарів були специфічні товари, які мали великий попит на ринках у певних країнах: в Ісландії – риба; у європейських країнах – хутро; Індії – перла; Римі – мідь; Монго-

лії – чай; Китаї – сіль тощо. Потім універсальним мірилом товарів у більшості народів стала домашня худоба. Нарешті, як загальний еквівалент вартості всіх товарів, з'явилися металеві злитки – метал, мідь, бронза, срібло, золото.

Необхідність мати гроші, які були б стабільні, стали до зношування, портативні, подільні, прийнятні, взаємозамінні, транспортабельні, розпізнавані й здатні до нагромадження, сприяла появі *монети*. Сам термін «монета» має походження від назви храму богині Юнони в Римі, яка дала добру раду й гроші для ведення війни римлянам, що стало приводом для створення там у III ст. до н. е. монетного двору, продукція якого стала називатися монетою (*моно* – рада). У Росії монета з'явилася у X ст., у Києві, в незалежній Україні – у 1996 р. Паперові гроші (банкноти) були введені в обіг уперше в Китаї в XII ст., у Європі – у XVIII ст.

Гроші – особливий товар, який виконує роль *загального, універсального еквівалента*. Гроші є продуктом еволюційного розвитку товарних відносин, більш довершеною формою економічних зв'язків між виробниками й споживачами.

Гроші мають кілька дуже важливих ознак. Це, по-перше, загальне визнання грошей суб'єктами суспільного обміну; по-друге, гроші є засобом вияву цінності товарів; по-третє, гроші виконують роль посередника в усіх обмінних операціях.

Гроші – багатофункціональне явище. Тому суть грошей утілюється в функціях, які вони виконують (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Функції грошей

Назва функції	Зміст	Форма прояву
Міра вартості	Гроші слугують еквівалентом вартості всіх товарів	Золото, срібло, монети, паперові гроші
Засіб обігу	Слугують посередником в обміні	Золото, срібло, золоті монети, паперові гроші
Засіб нагромадження або утворення скарбів	Гроші виступають як резерв багатства, стихійно регулюють грошовий обіг	Золото і срібло, золоті монети, злитки, вироби із золота і срібла
Засіб платежу	Гроші забезпечують погашення боргових зобов'язань	Золото, золоті монети, кредитні та паперові гроші
Світові гроші	Гроші виступають як: міжнародний засіб платежу; всезагальний купівельний засіб; загальновідома матеріалізація багатства	Золоті та срібні злитки, долар, євро, японська ієна, нафтодолар

Первинною функцією грошей є *функція міри вартості*, що притаманна грошам історично. Гроші, виконуючи цю функцію, вимірюють вартість інших товарів, причому роблять це потенційно, ідеально, за допомогою призначення товарам цін. Кожен власник товару тільки подумки уявляє міру грошового товару, що має стати його власністю в результаті обміну товару на гроші.

Щоб ця функція виконувалася реально, раніше потрібно було визначати *масштаб цін* – вагову кількість грошового металу (золота або срібла), що встановлюється державою за національну грошову одиницю. До середини ХХ ст. масштаб цін не відокремлювався від безпосереднього вагового змісту грошового металу. За сучасних умов усі країни світу повністю відмовилися від конвертування паперово-кредитних грошей у грошовий метал (золото). Отже, держави офіційно не фіксують національні масштаби цін.

Виконуючи *функцію засобу обігу*, гроші швидко змінюють своїх власників; і що швидше це відбувається, то краще для грошового обігу взагалі. Функцію засобу обігу гроші завжди мають виконувати реально – як посередник в процесах продажу «товар (Т) – гроші (Г)» і купівлі «гроші (Г) – товар із приростом (Т')». Ця функція доповнює функцію міри вартості й розвиває функціональні можливості грошей.

Коли гроші почали виконувати функцію засобу обігу, з'явилася можливість заміни металевих грошей на паперові. Останні стали простим символом (знаком) вартості. Можна сказати, що функція засобу обігу сприяла виникненню паперово-грошового обігу. Але ця сама функція зумовила й подальший розвиток суперечностей товарного виробництва, наприклад проблему надмірної емісії (випуску) паперових грошей у вигляді спочатку банкнот, а потім і казначейських білетів, наслідком чого стали грошові кризи (інфляція).

Функція засобу платежу почала здійснюватися грошима у зв'язку з розвитком кредитних відносин. Безліч потреб у кредитуванні товарних відносин призвели до того, що продавець віддавав свій товар покупцеві з відстрочкою платежу. З'являється особливий вид грошового зобов'язання – вексель, який і виконує функцію засобу платежу. Пізніше банківські установи починають скуповувати векселі, випускаючи банківські грошові зобов'язання – банкноти. Це, по суті, кредитні гроші, що виконують функцію засобу платежу. Якщо при отриманні кредиту реальні гроші не потрібні і їх замінює вексель, то при сплаті кредиту у визначений строк необхідні реальні гроші. При цьому вони виконують роль засобу платежу. Таку функцію гроші виконують при виплаті заробітної плати, сплаті комунальних платежів, податків тощо.

Гроші мають *номінальну* і *реальну* цінність. *Номінальна цінність* грошей визначається знаками, які на них намальовані; *реальна цінність* визначається кількістю товарів і послуг, які можна купити за одну одиницю грошей. Зростання цін призводить до знецінення грошей і загострення суперечностей товарно-грошових відносин.

Виконувати *функцію засобу нагромадження або утворення скарбів* ефективно і повністю можуть лише повноцінні (золоті) гроші. Сутність цієї функції полягає в тому, що гроші тимчасово, з волі та бажання їх власника, випадають зі сфери обігу і використовуються для нагромадження. За сучасних умов ця функція виконується за допомогою особливих банківських установ – ощадних банків.

У країнах, що не мають вільно конвертованої твердої валюти, функцію засобу нагромадження виконують валюти найбільш розвинених країн: американський долар, євро, фунт стерлінгів та ін.

Формування світових економічних відносин, розвиток зовнішнього товарного обміну зумовлює виконання грошима *функції світових грошей*. У міжнародних розрахунках на світовому ринку країни використовують грошові знаки іншої держави, які визнані конвертованими, резервними валютами (американський долар, євро та ін.), і загальні умовні міжнародні розрахункові одиниці.

За весь еволюційний період свого існування гроші пройшли складний шлях розвитку і мали такі форми:

- а) товарні гроші – металеві зливки;
- б) монетні гроші – карбовані монети;
- в) паперові гроші – друковані банкноти;
- г) електронні гроші – кредитні картки.

Відповідно до історичних форм грошей формувалися *грошові системи*. Спочатку виникла архаїчна форма *металевих грошей*, коли головним їх елементом був металевий зливков. Історія української гривні починалася з Давньої Русі, де гривнями називали зливки срібла різної ваги: від 100 до 204,7 г – мала гривня і до 409,5 г – велика гривня. Поступово з'являлись карбовані монети, що витіснили важкі металеві зливки. Металева грошова система існувала у формі монометалізму та біметалізму. Грошова система *монометалізму* використовувала як гроші один із монетарних металів – золото або срібло. *Біметалізм* – це система, за якої

загальним еквівалентом грошей були обидва монетарні метали – золото і срібло.

Пізніше металеву грошову систему змінює *паперово-кредитна система*. Сучасна грошова паперово-кредитна система складається з державних банкнот, розмінної монети та депозитів до запитання або поточних рахунків національної кредитної системи. Вона є сукупністю готівкових і безготівкових грошей.

Великого поширення набуває нова світова «електронна» грошова система. Головним її елементом є *кредитна картка*, завдяки якій і відбуваються всі безготівкові платежі через комп'ютерні системи. Це є системою грошових відносин майбутнього, коли всі країни світу, а не тільки передові, активно використовуватимуть «електронну» грошову систему.

У загальному вигляді грошова система незалежно від форм повинна мати такі структурні елементи:

- правові засади грошового обігу;
- найменування грошової одиниці;
- відповідний порядок емісії національних грошових знаків;
- карбування металевих монет та порядок їх обігу;
- організацію та умови безготівкового обігу;
- порядок обміну національної валюти на іноземну;
- валютні коефіцієнти;
- грошові знаки та організаційні центри грошового обігу.

4.2. Грошовий обіг, інфляція

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 перебувають у розпорядженні економічних суб'єктів на певний момент.

Грошова маса характеризує пропозицію грошей в економіці й має складну структуру, зображену на рис. 4.1.

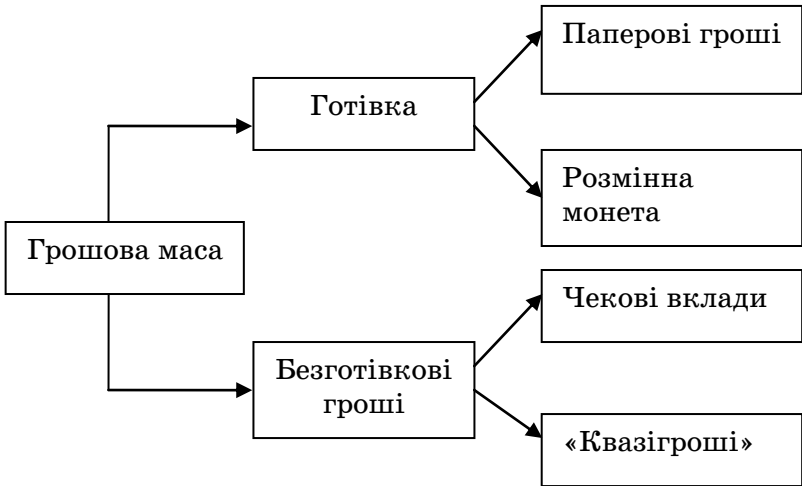


Рис. 4.1. Структура грошової маси

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 гро-

ші, або, як їх називають за кордоном, депозитні – 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 укласти ділові угоди та зберігати своє багатство. У структурі безготівкових грошей виділяють чекові вклади і так звані «квазігроші».

Чекові рахунки можуть відкриватися і за рахунок вкладів суб'єктів господарювання, і за рахунок банківського кредиту. Попри те, що дохід від таких вкладів (рахунків) для вкладника мінімальний, доступність та зручність зробила їх основною формою.

«Квазігроші» (від латин. – майже, подібний) – це грошові засоби на різних строкових рахунках у банках та ощадних установах, а також облігації й інші державні цінні папери, цінні папери нефінансових установ.

Безперервний рух товарів і послуг, який відбувається в економіці, опосередковується відповідним рухом грошей. Грошовий обіг – це сукупність усіх грошових платежів та розрахунків, що обслуговують відносини еквівалентного обміну.

Грошовий обіг поділяється на дві взаємопов'язані частини: сферу безготівкового та сферу готівкового обігу. Грошовий обіг загалом перебуває в складному взаємозв'язку з товарним, який є тут вихідним, базовим. Саме заради здійснення обміну товарів історично і логічно виникли гроші.

Грошовий обіг з'явився одночасно з виникненням грошей, тобто у період розкладу первіснообщинного ладу. В умовах рабовласницького та феодального устроїв розширенню грошового обігу перешкоджали панування натурального господарства та обмеженість товарних зв'язків. Значного розвитку грошовий обіг набув при капіталізмі, коли сформувалися національні та світові товарні ринки (XVI–XVII ст.), хоч окремі їх елементи з'явилися значно раніше.

Саме в той час грошовий обіг складається в систему. Це було зумовлено тим, що у період утвердження капіталізму виникла об'єктивна необхідність зведення різних елементів грошового обігу в систему для побудови єдиної, стабільної та еластичної грошової системи. Національна буржуазія для успішного ведення торговельних операцій була заінтересована в єдиній грошовій одиниці зі стабільним масштабом. З розвитком капіталізму та його кредитної системи з'являються банкноти. Для обслуговування дрібного товарообігу та розміну повноцінних монет і банкнот виникла потреба в розмінних монетах. Усе це потребувало впорядкування грошового обігу, регулювання його законодавчими нормами. Буржуазна держава була саме тим органом, який міг забезпечити таке регулювання.

Під впливом історичних особливостей формування та розвитку товарно-грошових відносин, національних традицій тощо грошові системи в кожній окремій країні мають певні особливості.

Грошова система – це форма організації обігу грошей у даній країні, що склалася історично та закріплена законом. Вона не є довільним витвором державної влади, а залежить від реальних економічних відносин.

Грошова система містить низку елементів, їх визначає законодавство кожної країни. Загальними для грошових систем усіх без винятку країн є такі елементи:

- найменування грошової одиниці та її частин;
- масштаб цін;
- види грошових знаків, що мають законну платіжну силу;
- порядок готівкового та безготівкового обігу;
- інституція, яка здійснює грошово-кредитне та валютне регулювання;
- елементи національної валютної системи.

Грошова одиниця встановлюється законодавством кожної країни з урахуванням історичних особливостей її розвитку та національних традицій. Так, назва грошової одиниці США – долар – походить від слова «талер» – назва старовинної срібної монети, яку в Середньовіччі карбували в Чехії. Іспанські срібні долари поряд із англійськими фунтами стерлінгів до кінця XVIII ст. обслуговували грошовий обіг США. Назва англійської валюти – фунт стерлінгів – первісно відповідала ваговому вмісту грошової одиниці, тобто фунт стерлінгів

містив фунт срібла. Назва грошової одиниці України – гривня. Таку назву мала грошова одиниця Київської Русі – високорозвинутої держави Європи.

Грошова одиниця є лічильною одиницею, тобто масштабом цін усіх товарів. Масштаб цін – це технічна функція грошей, спосіб вираження вартості (ціни) товарів у грошових одиницях. Масштаб цін установлюється і змінюється в законодавчому порядку. При металевому грошовому обігу масштаб цін є ваговою кількістю металу, прийнятою в даній країні за грошову одиницю. Ямайською валютною реформою 1976–1978 рр. було офіційно скасовано золотий вміст грошових одиниць. Нині масштаб цін складається стихійно та використовується для порівняння вартостей товарів через їхні ціни.

Для держави не вигідно мати дрібний масштаб, за якого ціни товарів визначаються великими сумами грошей із багатьма нулями. Тому іноді проводяться часткові грошові реформи, пов'язані з укрупненням масштабу цін – деномінацією. Наприклад, у 1996 р. деномінація була здійснена в Україні, у 1960 р. – у Франції та ін.

Види грошових знаків, що застосовуються в національній грошовій системі кожної країни, визначаються відповідними юридичними актами і мають статус законного платіжного засобу на її території. До них належать: банківські білети (банкноти), казначейські білети та розмінна монета (білонна), яка використовується для зручності обслуговування роздрібного товарообороту. Питання про види грошових знаків та структуру грошового

обігу вирішує кожна країна самостійно (якщо вона не входить до валютного угруповання).

У сучасних умовах основним компонентом грошової маси є не готівкові, а безготівкові гроші, тобто залишки на рахунках у банках. Звідси надзвичайно важливою є регламентація безготівкового обігу, що охоплює визначення сфер готівкових та безготівкових розрахунків, форм розрахунків, порядку платежів тощо. У країнах із перехідною економікою, де у структурі грошового обігу питома вага готівки значна, регламентація готівкового обігу є обов'язковою.

У більшості країн органом, який здійснює грошово-кредитне і валютне регулювання є центральний емісійний банк (в Україні – Національний банк України, у США – Федеральна резервна система (ФРС)).

Складником національної грошової системи країни є національна валютна система, хоч вона є відносно самостійною. Національна валютна система – це форма організації економічних зв'язків країни, з допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні ресурси країни. Національна валютна система охоплює такі елементи:

– національна валюта – грошова одиниця держави. Вона існує і у готівковій формі (банкноти, монети), і в безготівковій (залишки на банківських рахунках), її емітентами є комерційні та центральні банки.

Валютний курс – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях інших

країн. Вона ґрунтується на їх об'єктивному співвідношенні, що складається в процесі виробництва та обміну. За класифікацією МВФ, нині у світі є п'ять основних типів валютних режимів:

- курс, фіксований щодо однієї валюти;
- курс, фіксований щодо кошика валют;
- курс із обмеженою гнучкістю;
- курс із керованою гнучкістю;
- незалежно плаваючий курс.

Останній режим має валюти 45 країн світу. В умовах плаваючого курсу центральний банк повністю не відмовляється від регулювання валютного курсу в певному інтервалі за рахунок валютних інтервенцій. Для держав із перехідною економікою, зокрема для України, сьогодні найдоцільніше застосовувати режим із керованою гнучкістю. Щоправда, за цієї умови найважливіше утриматись в межах довгострокового тренду курсу, бо помилки центрального банку відносно рівноважного тренду, а потім спроби вирівняти помилкову динаміку курсу з допомогою значних за обсягами валютних інтервенцій можуть викликати масову спекуляцію валютою;

- організація валютного ринку;
- національні органи, що обслуговують і регулюють валютні відносини країни;
- умови обміну національної валюти на золото (до Ямайської валютної реформи 1976–1978 рр.) та інші валюти;
- конвертованість валюти. Чим більше валютних обмежень використовується в країні, тим мен-

ше конвертованою є її валюта. Відсутність валютних обмежень означає вільну конвертованість валют.

Національна валютна система є органічною частиною системи грошових відносин окремих держав, її функціонування регулюється національним законодавством кожної країни. На основі такого законодавства встановлюється механізм взаємодії національних і світових грошей, спосіб їх конвертованості, регулювання валютного курсу, формування та використання міжнародної ліквідності, золото-валютних запасів, кредитних ресурсів тощо. Інфраструктуру національних валютних систем складають банківські та небанківські кредитно-фінансові установи, біржі, спеціальні органи валютного контролю, інші державні та приватні інституції.

Перевищення грошової маси над сумою цін реальних платежів означає інфляцію.

Інфляція – *знецінення грошей у результаті перевищення кількості грошових знаків, що перебувають в обігу, над сумою цін товарів та послуг, тобто недотримання вимог закону грошового обігу.*

Інфляція зумовлює загальне падіння купівельної спроможності та зниження курсу національної валюти, перерозподіл частки національного багатства на користь підприємств – монополістів, держави, тіньової економіки та мафіозних структур.

Явище інфляції відоме приблизно з IV–III ст. до н. е., тобто з моменту, коли грошовим товаром у світі утверджувалося срібло. Причиною знецінення була втрата довіри до монет, у яких при карбуванні закладалося менше металу порівняно з офі-

ційно встановленою кількістю. Але постійного та загального характеру інфляція набуває на рубежі ХІХ–ХХ ст. разом з неспинним розвитком та поглибленням ринкових відносин у суспільстві.

Сучасна інфляція має багатофакторний характер. Основними її причини:

1) диспропорції між основними сферами народного господарства (між попитом і пропозицією, доходами і витратами держави тощо;

2) монополістичні тенденції в економіці, які через механізм ціноутворення призводять до необґрунтованого підвищення цін на товари і послуги;

3) надмірні воєнні витрати;

4) зростання дефіциту державного бюджету, однією з вагомих причин якою є непропорційний ріст соціальних витрат (на виплату пенсій, стипендій, допомоги безробітним тощо). Разом із надмірними воєнними витратами це призводить до зростання внутрішнього боргу і випуску в обіг зайвої маси грошей;

5) необґрунтоване підвищення заробітної плати, за якого темпи зростання перевищують темпи розвитку продуктивності праці;

6) крах золотого стандарту, що зумовлює відсутність обміну банкнот на золото;

7) дотації держави нерентабельним галузям і підприємствам, великий обсяг незавершеного будівництва;

8) надмірна кредитна емісія;

9) наявність маси посередників між виробниками і споживачами, кожен із яких підвищує ціни на товари і послуги.

Крім названих внутрішніх причин, існують і зовнішні. До них належать: необґрунтоване встановлення валютного курсу при конвертації валюти; швидкий ріст цін на імпортні товари та послуги; пострадянський синдром.

Методологічним ключем до аналізу видів інфляції є теорія грошей, яка передбачає багатогранність підходу при визначенні основних форм інфляції. Залежно від темпів інфляційного процесу розрізняють три різновиди інфляції: повзучу, галопуючу і гіперінфляцію.

Повзуча інфляція – така інфляція, що досягає щорічно не більше одноцифрового числа (наприклад 5 %) і проявляється у постійному зростанню цін (тобто ціни зростають до 5 % на рік). За повзучої інфляції безгосподарність та марнотратство, некомпетентність та економічна неграмотність керівництва країни покриваються за рахунок народу. Повзуча інфляція не спричиняє швидкоплинних і виразних негативних явищ в економічному житті. Водночас вона здатна виступати дійовим фактором збалансування грошово-фінансових та матеріально-речових ресурсів, прискорення технічного переозброєння виробництва, стимулює товаровиробників постійно дбати про зниження матеріалоемності і затрат живої праці. Проте вказані переваги повзучої інфляції можна досягти лише в умовах вільного ринку, конкуренції і підтримання рівноваги попиту – пропозиції.

Галопуюча інфляція – це така інфляція, яка набуває розміру двозначного числа щорічно (тобто ціни зростають до 100 % на рік). Вона супро-

воджується стрімким, стрибкоподібним підвищенням цін, охоплює всі сфери господарського життя і викликає серйозні негативні наслідки в економіці та соціальній сфері. Зростання індексів галупуючої інфляції практично не кероване (10–100 %).

Гіперінфляція – надвисока і вкрай небезпечна інфляція, що, зазвичай, призводить до економічного паралічу, провокування гострих соціальних конфліктів та непередбачених катаклізмів (тобто ціни зростають на 1–2 % щоденно). На перший план діяльності уряду висувається емісійна інфляція, потужність друкарського верстата (50 % і більше на місяць). Міжнародний валютний фонд допускає 40%-й рівень інфляції і 2%-й рівень дефіциту держбюджету протягом року. В Україні ціни в 1993-му зростали щомісяця в середньому на 170 %, що свідчило про супергіперінфляцію. Так за 1992–1993 рр. ціни в Україні зросли у 2569 разів. За 1992–1995 рр. споживчі ціни зросли у 80 000 разів, а грошові доходи населення лише у 26,7 тис. разів.

Теорією грошей допускається і вужча класифікація факторних форм інфляції. Ідеться про виділення групи інфляційних форм, розвиток яких зумовлений монетарним фактором, та інфляційні форми, що розвиваються під впливом немонетарних чинників. У першому випадку це, зазвичай, інфляція попиту, а у другому – інфляція витрат.

Інфляція попиту характеризується тим, що суспільство прагне витратити більше, ніж це дозволяють виробничі потужності економіки. Виробничий сектор не в змозі відповісти на підвищений

попит збільшення реального обсягу продукції, що призводить до підвищення цін на товари.

Інфляція також може виникнути в результаті змін витрат. Це *інфляція витрат*. Її головна причина – це збільшення номінальної заробітної плати та підвищення цін на сировину та енергію.

Розгляд питань соціально-економічних наслідків інфляції є центральним в цьому розділі і передбачає найперше розгляд тих глибоких соціально-економічних наслідків, до яких призводить інфляція, а саме її крайня форма – гіперінфляція. Отже, наслідки впливу гіперінфляції на макроекономічні процеси загалом є завжди і у всіх аспектах деструктивними. Необхідно звернути увагу на такі соціально-економічні наслідки інфляції:

1) гіперінфляція призводить до розбалансування економічної рівноваги, порушення структури виробництва, підриває стимули довгострокових інвестицій, стримує процес нагромадження;

2) відбувається перелив капіталу зі сфери виробництва у сферу обігу, де швидшими темпами збільшується його кругообіг. За цих умов формується інфляційний мультиплікатор, який прискорює деструктивні процеси в економіці;

3) знижуючи реальні доходи широких верств населення інфляція звужує ємність внутрішнього ринку, спотворює структуру попиту, посилює спекуляцію, тіньовий бізнес;

4) гіперінфляція неодмінно призводить до кризи державних фінансів, що розвивається внаслідок швидкого знецінення податків та інших надхо-

джень до державної скарбниці та одночасного зростання видаткової частини бюджету;

5) в умовах гіперінфляції відбувається натуралізація обміну. Гроші втрачають здатність виконувати функції міри вартості та засобу накопичення. за цих умов здійснюється стихійний перехід до бартерних операцій;

6) розвиток гіперінфляції ослаблює зовнішньоекономічні позиції країни, зменшує її конкурентні позиції на світовому ринку, призводить до падіння валютного курсу національних грошей, знецінення їх;

7) у ході посилення інфляційного процесу загострюється дефіцит платіжного балансу, який викликає порушення зовнішньоекономічних пропорцій;

8) політичні наслідки гіперінфляції, загострення соціальних конфліктів. Гіперінфляція, зазвичай призводить до урядових криз, згорання демократії, встановлення тоталітарних режимів. у зв'язку з цими процесами зростає значущість активної антиінфляційної політики, яка має займати чільне місце в політиці уряду та центральних банків будь-якої країни.

Ключова роль у процесі боротьби з гіперінфляцією та пошуку ефективних методів стабілізації грошового обігу належить державі, з боку якої можуть застосовуватися такі засоби стабілізації:

1) загальне підвищення національно-виробничої ефективності;

2) прискорення НТР;

3) удосконалення структури відтворення;

- 4) розумна інвестиційна політика;
- 5) конверсія військового виробництва;
- 6) скорочення чисельності управлінського персоналу, вдосконалення його роботи;
- 7) раціоналізація зовнішньоторгових та зовнішньоекономічних відносин;
- 8) проведення фінансово-кредитної реформи;
- 9) суворий контроль за виплатою коштів;
- 10) продумана податкова політика;
- 11) обмеження масштабів діяльності «тіньової економіки»;
- 12) створення сприятливого клімату для середнього та малого бізнесу.

Проведення антиінфляційної політики з боку держави передбачає і застосування суто монетарних методів стабілізації грошового обігу. Розрізняють такі три з них:

1) Нуліфікація (латин. *nulificatio* – знищення) означає такий різновид грошової реформи, коли знецінені грошові знаки анулюються, тобто оголошуються недійсними. Цей метод використовується за наявності суперінфляції. Він мав місце під час проведення грошової реформи 1922–1924 рр. у колишньому СРСР коли один новий карбованець обмінювався на 50 млрд старих, під час проведення грошової реформи 1996-го в незалежній Україні, коли обмінний курс становив за 1 гривню – 100 000 купонокарбованців.

2) Ревалоризація – це повернення попередньої купівельної сили грошовим знакам. Для цього з обігу вилучаються зайві гроші. Цей метод застосовується за незначної інфляції.

3) **Девальвація** – означає зниження обмінного курсу (ціни) валюти порівняно з іноземною. Протягом 1991–1994 рр. радянський карбованець був кілька разів девальвований, унаслідок чого його комерційний курс щодо американського долара на кінець 1991 р. становив близько 100 карбованців, а у березні 1995-го – понад 5000 карбованців. В Україні курс купона до долара з жовтня 1992-го по лютий 1995 року знизився з 340 до 150 тисяч карбованців, тобто більш як у 440 разів.

4.3. Ціна як інструмент економіки. Суть процесу ціноутворення

Ціна – грошовий вираз вартості товару. Ціна, як і гроші, є історичною категорією, що виникла і сформувалася в процесі зародження та розвитку обміну. Вже в ході найпростішого натурального обміну доводиться, по суті, використовувати ціни як обмінні пропорції, що забезпечують еквівалентність обміну. Про ціни стали говорити і писати не стільки з позицій їхньої суті і призначення, скільки з погляду способів їх формування, визначення. Сприйняття ціни все більш асоціювалося з епітетами, що супроводжували це поняття: «державна», «ринкова», «тверда», «договірна» тощо. Значення ціни так чи інакше пов'язується з ціноутворюючими чинниками, що впливають на її величину.

Ринок і ціна – категорії, зумовлені товарним виробництвом. При цьому первинним є ринок. Це

пояснюємо тим, що при товарному виробництві економічні відносини проявляються головно через ринок. Саме ринок є основною формою виявлення товарно-грошових відносин і вартісних категорій.

В умовах ринкових відносин трудові, матеріальні й фінансові ресурси підприємства є частиною сукупних ресурсів суспільства і включаються в загальний процес відтворення самим підприємством як господарюючим суб'єктом. Регулювання відтворення здійснюється поряд з іншими економічними і законами законом вартості, який діє через механізм цін та ціноутворення.

Ціноутворення – це процес встановлення цін на товари та послуги. При ринковому ціноутворенні реальний процес формування цін відбувається не на виробництві, не на підприємстві, а у сфері реалізації продукції, тобто на ринку під дією попиту і пропозиції, товарно-грошових відносин. Ціна товару та його користь проходять перевірку ринком і остаточно формуються на ньому. Кожна фірма ставить до проблем ціноутворення по-своєму. В дрібних фірмах ціни зазвичай установлюються головним керівником. У великих компаніях проблемами ціноутворення, зазвичай, займаються керівники середнього 10 рівня. Однак і тут керівництво подає загальні установки, формує цілі політики цін, затверджує ціни, запропоновані керівництвом нижчих ешелонів. У галузях, де фактори ціноутворення відіграють вирішальну роль (аерокосмічна промисловість, залізниці, нафтодобувна промисловість та ін.), фірми часто створюють від-

діли цін, які розробляють ціни або допомагають робити це іншим підрозділам.

Процес ціноутворення здійснюється на основі методології. **Методологія ціноутворення** – це сукупність найбільш загальних правил формування ціни, пов’язаних переважно з макроекономічними особливостями господарської системи, а також із різними сферами ціноутворення. У зв’язку з цим методологічні принципи можуть бути загальними і для економіки загалом, і для групи суміжних галузей, виробництв.

Загальні методичні правила визначаються законодавчими органами країни. Найважливішими елементами методології ціноутворення є принципи ціноутворення:

- науковість;
- цільова спрямованість;
- безперервність;
- єдність процесу ціноутворення.

Для здійснення процесу ціноутворення в ринковій економіці безпосередньо на підприємстві потрібні певні умови. Основні з них:

- економічна самостійність;
- комерційні умови діяльності;
- захищеність;
- конкуренція на ринку;
- рівновага ринку.

Конкретизація політики ціноутворення здійснюється різними методами встановлення цін і контролю над ними. Варто зазначити, що ціни різняться спрямованістю, механізмом утворення та дії. Інакше кажучи, методика як елемент методо-

логії дає змогу здійснювати політику, яка відповідає економічній стратегії діяльності підприємства.

Отже, **методика ціноутворення** – це сукупність більш конкретних правил побудови ціни, які відображають специфіку галузей, виробництв, продуктів. З поняттям «методологія ціноутворення» пов'язують таку категорію, як модель ціни.

Модель ціни – найбільш принципова форма виразу ціни як економічної категорії. Модель ціни, як і методологія ціноутворення, визначається в першу чергу типом господарської системи. Тип господарської системи, пов'язана з ним методологія ціноутворення, модель ціни – ось вихідні умови, що визначають цінову поведінку учасників господарського процесу.

Цінові методи – це методи формування цін на товари і послуги в рамках прийнятої цінової стратегії.

Механізм ціноутворення в умовах ринкових відносин проявляється через ціни, їхню динаміку. Динаміку цін формують два важливих фактори – стратегічний і тактичний.

Стратегічний фактор (перший фактор) проявляється тоді, коли ціни утворюються на основі вартості товарів. Навколо вартості постійно відбуваються коливання цін. Процес цей дуже складний.

Тактичний фактор (другий фактор) виражається в тому, що ціни на конкретні товари формуються під впливом кон'юнктури ринку.

Перший фактор – це фактор довгострокового, перспективного результату, другий може часто змінюватися (в днях, годинах і т. д.), оскільки дина-

міка кон'юнктурних зрушень дуже висока. І перший, і другий фактори дуже важливі в умовах ринкової економіки, і ними потрібно досконало оволодіти і навчитися користуватись. Перший фактор ставить у найбільш сприятливі умови ті підприємства, що мають сучасну техніку, технологію, користуються передовими методами організації праці і т. п.

Другий – ті підприємства, що досконало і швидко вміють користуватися кон'юнктурою ринку. В цьому разі потрібні гнучкість, ретельна підготовка виробництва і виробничої інфраструктури, детальне вивчення ринку (маркетинг), а також високопрофесійні виконавці (кадри). Проте найбільшу впевненість в успіху і вигреш отримують на ринку ті підприємства, що мають можливість використовувати обидва фактори.

Завдання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте функції грошей.
2. Які основні етапи розвитку українських грошей?
3. Види грошей та їх характеристика.
4. У чому полягає суть інфляції?
5. Назвіть і поясніть основні види інфляції.
6. Які основні причини інфляції в Україні?
7. Які види інфляції властиві економіці України?
8. Назвіть монетарні методи стабілізації грошової системи.
9. Сутність та характеристика цін.
10. Охарактеризуйте процес ціноутворення.

Список використаних джерел

1. Кареба М. І. Ціни та ціноутворення: опорний конспект лекцій для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр» спеціальності 073 «Менеджмент» денної та заочної форми навчання. Миколаїв: МДАУ, 2017. 100 с.
2. Основи економічної теорії: підручник/за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2008. 448 с.
3. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с
4. Шамова І. В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2001. 195 с.

Розділ 5

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ПРИБУТОК ТА ЗАРПЛАТА

У джерел кожного успішного підприємства стоїть один раз прийняте сміливе рішення.

Пітер Друкер

Бізнес неможливо визначити з погляду прибутку. Мета бізнесу – створення споживача.

Пітер Друкер

Немає нічого романтичного або крутого в тому, щоб бути підприємцем. Це боротьба за виживання вашої компанії, за вашу власну шкуру, і вона триває щодня.

Спенсер Фрай

Зміст

1. Підприємництво, його функції, фактори та моделі.
2. Суб'єкти підприємництва та правові форми організації підприємств.
3. Капітал підприємства, його джерела та структура.
4. Доходи та прибуток фірми.
5. Економічна природа заробітної плати.

5.1. Підприємництво, його функції, фактори та моделі

Ринкова економіка неможлива без підприємницької діяльності й без підприємців, тобто 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 задля отримання прибутку.

У підприємницькій діяльності прибуток виступає головною мотивуючою, рушійною силою. Це зумовлено тим, що прибуток слугує власним джерелом інвестицій, засобом примноження капіталу (приватної власності), засобом економічного самовираження, самореалізації особистості. Водночас, 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;

– *ризикуює* 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;

– *упроваджує 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 внесли англійці Р. Кантильйон і А. Маршалл, француз Ж.-Б. Сей, американець 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 мільярдів 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 підприємців і держави, займатися самореалізацією у сфері творчості, ведення домашнього господарства тощо.

Найбільш сприятливі умови для розвитку підприємництва створені в тих країнах, де історично реалізувалася ліберальна модель ринкової економіки. Так, у США щороку започатковується близько півмільйона підприємницьких одиниць, із яких майже половина невдовзі банкрутує, а з тих, що вижили, ще половина банкрутує в 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, що передбачає постійний пошук нових ідей, ресурсів і ринків.

На основі означених принципів формується філософія підприємництва, головними рисами якої є творча активність, прагматизм (практичність) та етичність у ставленні до людей.

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 самий 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. – діло) – це будь-який вид діяльності, що приносить дохід, є джерелом збагачення. 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. – управління) – це система форм, методів і засобів управління бізнесом; адміністрація (дирекція, правління). Відповідно менеджер – це найманий спеціаліст із управління бізнесом; керівник підприємства чи його підрозділу. Головного керівника компанії часто ще називають топ-менеджером (від англ. – 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). Ним уперше було розроблено і впроваджено у США

систему заходів із наукової організації праці та 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 та 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.

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 з 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 *мене-*

джерський 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 1970-ті й 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 з 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 в 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 й фондові біржі, фірми та фізичні особи.

Будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з ризиком. **Економічний ризик** – це можливість утрати вкладеного капіталу або недоотримання доходів і прибутків порівняно з їх очікуваним обсягом. Цей ризик існує через невизначеність і непередбачуваність кон'юнктури ринку: змін попиту і пропозиції, цін, поведінки споживачів і постачальників, 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.

Отже, підприємницька діяльність справді є багатогранною за своїм змістом, вона мобілізує людей активних, змушує їх залишити віджилі стереотипи мислення, постійно вишукувати способи збільшення прибутку та намагатися досягнути перспективу власного бізнесу.

5.2. Суб'єкти підприємництва та правові форми організації підприємств

Необхідною умовою забезпечення злагодженої співпраці всіх господарюючих суб'єктів (зокрема підприємців) та персональної відповідальності за заподіяну шкоду іншим учасникам господарської діяльності є регламентація 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 й мають для цього певний капітал. Фізичні особи – підприємці зобов'язані зареєструватися в місцевому органі влади й стати на облік у податковому та статистичному органах. 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, і 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.

Юридичні особи – це організації, створені й зареєстровані у встановленому законом порядку. *Атрибути (ознаки) юридичної особи:*

- певний юридичний статус (офіційне найменування та адреса);
- статут;
- банківські рахунки;
- печатка;
- ідентифікаційний код;

- самостійний баланс;
- 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.

Фірм є багато, і всі вони вирізняються за певними ознаками. Тому прийнято їх класифікувати (групувати) за певними ознаками (табл. 5.1).

Фірми можуть утворюватися різними способами, але вони зобов'язані реєструватися в державі задля дотримання єдиних «правил гри», тобто відповідно до норм законодавства сплачувати податки й 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 їм інші соціальні гарантії. Вони повинні дотримуватися добросовісної конку-

ренції 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»).

Таблиця 5.1

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, імпорتنі 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	– одноосібні; – фермерські; – кооперативні; – товариства (на паях); – акціонерні товариства (приватні і публічні); – державні, у тому числі казенні (неакціоновані); – комунальні тощо

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 із ринковою економікою. Її створення не потребує оформлення установчих документів, достатньо отримати 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 із розвиненою 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 через унесення паїв (внесків) у статутний капітал. Учасниками товариства можуть бути і фізичні, і юридичні особи.

За характером об'єднання капіталів і діяльності їхніх власників як учасників товариства, а також рівнем їхньої відповідальності за борги фірми, розрізняють повне товариство, командитне то-

вариство 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 всім 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 унесення 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 учасникові 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 всім своїм майном, а й вкладники, або пасивні партнери, що несуть відповідальність лише в ме-

жах 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, 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, а 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. Діяльність цього товариства, як і товариства з додатковою відповідальністю, у правовому полі регулюється не лише установчим договором, а й статутом, у якому, крім 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 в разі продажу її право першочергового придбання мають члени товариства. Товариства з обмеженою відповідальністю – новітня форма підприємництва, яка найбільше практикується при створенні дрібних і середніх підприємств.

Домінують формою підприємництва у країнах із 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 й анонімними товариствами. В Україні вони закріпилися як акціонерні товариства.

Акціонерне товариство – форма підприємства, капітал якого утворюється на основі об'єднання капіталів фізичних і юридичних осіб через емісію 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 в провідних корпораціях належить інституційним інвесторам (пен-

сійним фондам, страховим компаніям, банкам, трастам тощо), які, своєю чергою, також мобілізують заощадження приватних осіб.

Акціонери несуть обмежену відповідальність за результати діяльності свого товариства, тобто кожен із них ризикує лише капіталом, укладеним 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 в управлінні справами корпорації (право «голосу»), право на отримання інформації, право на отримання частки прибутку корпорації (дивіденду) і право на отримання відповідної частки вартості майна корпорації в разі 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 інших країнах нормами права заведено обирати тільки раду директорів, що складається з незалежних директорів (представників інтересів акціонерів) і виконавчих директорів. Посади голів правлінь, 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 із 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 всесвітньо відомих корпорацій сьогодні володіють незначними пакетами акцій. Так, у 1980-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 1980-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 в наглядових радах, використання голосів дрібних акціонерів за їхніми довіреностями, консолідація з іншими значними акціонерами тощо.

Відповідно до практики 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 в реєстрі принаймні однієї фондової біржі. **Лістинг** (від англ. – список) – це допуск цінних паперів до обігу та котирування на фондовій біржі на підставі їхньої економічної експертизи

(відповідності вимогам щодо надійності, масовості попиту тощо).

Крім акцій, корпорації випускають також облигації. Корпоративна облигація (від латин. – зобов'язання) – це борговий цінний папір, який свідчить про надання його власником позики корпорації і дає право на отримання фіксованого доходу у вигляді процента. На відміну від акціонерів, власники корпоративних облигацій є не співвласниками корпорації, а лише її кредиторами. Облигації корпорації випускають тільки у певних межах, установлених законодавством щодо статутного капіталу.

5.3. 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 з 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) та банківські (грошові), короткострокові (до одного року) і довгострокові);

– інші позики (наприклад через емісію корпоративних облігацій);

- кредиторська заборгованість (борги перед поставачальниками товарів, працівниками, державою) тощо.

Статутний капітал – капітал фірми, який формується у момент її організації і реєстрації (переєстрації), 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 фактично 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, у тому числі й на зовнішніх (світових) ринках капіталу;

– збільшення в 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 через продаж йому частини акцій тощо.

Недоліки відкритої підписки на акції:

– ризик втрати контролю і гнучкості управління компанією (через «розпорошення» прав власності);

– великі витрати з випуску і розміщенню акцій;

– тиск із 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 разі, коли бракує можливостей отримати банківські кредити в по-

трібному обсязі, реалізувати частину активів тощо. Саме тому серед джерел фінансування корпорацій світу переважає банківське кредитування.

Окрім випуску акцій, великі корпорації мають змогу залучати капітал і через випуск 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 (викупом купонів);

– тривалий термін такої позики (зазвичай 10 років до повного погашення).

Недоліки випуску облігацій корпораціями:

– проценти по них мають бути вищими, ніж за банківський кредит, аби заохотити покупця;

– тиск із 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;
- додатковий (утворюється за рахунок емісійного доходу корпорації (різниці між продажною ціною акцій та їхньою номінальною вартістю) та інших доходів);
- резервний (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.

Отже, 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 вчасно 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).

Стосовно 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).

5.4. 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 отримує ще й прибуток, це слід розглядати як винагороду за вміло налагоджену ефективну (прибуткову) господарську діяльність. Так, за словами видатного ученого-економіста Ф. Гайека, ринок заставляє кожного підприємця робити «правильні» речі й «правильними» способами.

Господарська діяльність приносить підприємству доходи в різних формах.

Залежно від речового змісту *дохід* підприємства може поділятися на *грошовий* і *натуральний* (у вигляді отриманих як плату за продану продук-

цію, надані послуги чи виконані роботи товарно-матеріальні й інші негрошові (нефінансові) цінності). Грошовий дохід – найбільш поширена, основна форма доходів підприємства.

Залежно 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, якот: закупівлі сировини, матеріалів, палива й енергії, компенсації вартості зносу основних засобів, проведення орендних і комунальних платежів, оплати праці та відрахувань, згідно із чинним законодавством, до централізованих соціальних фондів, сплати відсотків за кредит тощо.

Залишок валового доходу після вирахування з нього валових витрат, становить прибуток підприємства.

Валовий дохід – Валові витрати = 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.

$$\text{Середній дохід} = \text{Валовий дохід} / \text{Кількість реалізованої продукції}$$

Зауважимо: розрахований середній дохід представляє собою фактично ціну одиниці продукції.

Граничний дохід – це приріст валового доходу від кожної додаткової одиниці виробленої і реалізованої продукції.

$$\text{Граничний дохід} = \text{Приріст валового доходу} / \text{Приріст обсягу реалізації продукції}$$

Середній і граничний доходи підприємства розраховують задля того, аби, порівнявши їх із витратами, визначитися: 1) чи варто взагалі займатися цією діяльністю, тобто 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 зіставлення 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 справ-

джується для будь-якої моделі ринку (з досконалою і недосконалою конкуренцією).

Отож, рівність «*граничні витрати = граничний дохід*» визначає межу прибуткового обсягу виробництва (бізнесу).

Підприємець мусить відстежувати тенденції зміни витрат, передовсім граничних, з тим, аби максимізувати прибуток. При цьому йому необхідно постійно контролювати співвідношення граничних витрат і граничного доходу, оскільки загальноприйнятими стандартами бухгалтерського обліку відображення граничних витрат, граничного доходу та їхнього співвідношення *не* передбачено.

Прибуток – складніша економічна категорія, ніж дохід. На поверхні прибуток виглядає як залишок (чи надлишок) доходу після покриття всіх витрат, пов'язаних із його отриманням. І ось саме з приводу джерел утворення цього надлишку, механізму його формування в економічній науці є різні тлумачення.

Навіть у класиків економічної теорії не було однастайності 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 фактору виробництва, то прибуток розумівся як дохід на капітал (засоби виробництва). *Д. Рікардо* був переконаний у тому, що прибуток створюється найманою працею і привласнюється підприємцем

після вирахування платні робітникам. *Ж.-Б. Сей* розвинув сміт'янський 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 винятком із загального напрямку осмислення прибутку як економічної категорії, стало вчення *К. Маркса*, яким він логічно довершив рикард'янське 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* і *Н. Сеніор* аналізували прибуток як винагороду підприємцю за утримання від споживання, за його бережливість. Такі відомі теоретики підприємництва, як *Р. Кантільйон*, *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 кате-

горії дає підстави стверджувати: 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, є два підходи до виміру витрат підприємства (економічного та бухгалтерського), то, відповідно, виділяються два підходи і до аналізу прибутку. Економічний прибуток – це різниця між валовим доходом та економічними витратами фірми (зовнішніми та внутрішніми).

З економічним прибутком нерозривно пов'язане поняття «нормальний прибуток».

Нормальний прибуток – 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 ви-

трати 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.

Отже, **економічний прибуток** – це надлишок над нормальним прибутком як додатковий дохід підприємця, отримуваний за його ініціативу, ризик, новаторство, інакше кажучи, 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 в найбільш вигідні сфери діяльності, що сприяє розширенню, природно, кола виробників того чи того товару, наслідком чого стає перевищення ринковою пропозицією попиту й зниження ринкових цін. Зниження ринкової ціни, своєю чергою, призводить до зменшення економічного прибутку, а відтак і до відпливу капіталів у більш прибуткові сфери бізнесу. Тоді звуження кола виробників, що настає в попередній сфері, скорочує товарну пропозицію, підвищує ринкову ціну та знову відкриває можливість отримувати економічний прибуток.

Такі коливання економічного прибутку слугують тим економічним механізмом, який забезпечує повніше задоволення суспільних потреб і водночас підвищення ефективності господарювання, упрова-

дження досягнень науково-технічного прогресу. Звісно, якщо отримування економічного прибутку в певних видах діяльності стає тривалим, то це свідчить про наявність перешкод для ефективного переливу капіталу й конкуренції на певному ринку. Інакше кажучи, досить тривале отримання економічного прибутку характерне для монополістичних ринків.

Проте у практичній діяльності підприємці по-слуговуються не економічним поняттям прибутку, а бухгалтерським.

Бухгалтерський прибуток – це різниця між валовим доходом та бухгалтерськими (зовнішніми) витратами, або, інакше кажучи, 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 в розпорядженні фірми після сплати податків і використовується зазвичай для створення фонду виплат власникам компанії (дивідендів, процентів), поповнення резервного і статутного фондів, здійснення інвестицій тощо.

Отже, 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). Чинний підприємець отримує процент, або дохід на вкладений у бізнес капітал, незалежно від того, користується він, наприклад, банків-

ською 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 (числого) 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 з валового прибутку фірми проценту, податків та інших обов'язкових платежів державі.

Основні функції прибутку як економічної категорії в 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: 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 тією 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 підприємців вирішальною мірою визначається корисливими зв'язками з можновладцями, звичайно серед підприємців є «хижаки», ладні отримувати надприбутки будь-яким способом. Вони користуються усякою нагодою максимізувати прибуток через обман покупців, найманих працівників і навіть держави. Шалений прибуток діє на бізнесменів-хижаків як наркотик: за норми прибутку 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.

5.5. 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 із цього питання зумовлена не тільки їхніми різними ідейними платформами, а й тим, що, на відміну 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. Петті* (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* уважав «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.

Сучасна економічна теорія **заробітну плату** трактує як грошову винагороду власника робочої сили, або ціну праці, що враховує, з одного боку, вартість робочої сили (витрати на її відтворення) через регульовальний вплив соціально-економічної політики держави (нижня межа), а з іншого – граничну продуктивність праці, тобто 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 із чисельністю персо-

налу 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.

За способами визначення розмірів оплати праці розрізняють дві основні **форми заробітної плати** – погодинну та відрядну.

Погодинна заробітна плата – плата за кількість відпрацьованого робочого часу (годин).

Погодинна заробітна плата нараховується згідно з укладеною трудовою угодою, зокрема з умовленою у ній погодинною (місячною) ставкою оплати праці. Остання визначається попиту і пропозицією на ринку праці й у 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 ден-

ну) 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, – 10 деталей за годину. У цьому разі поштучна розцінка дорівнює 1 грн (10:10). Отож, якщо робітник за день виготовить 106 деталей, то його денний заробіток становитиме 106 грн (106×1).

Вибір тієї чи тієї форми заробітної плати в кожному конкретному випадку визначається специфікою роботи. Так, *відрядна оплата праці* найбільш доцільна там, де є можливість виміряти індивідуальну працю робітника та встановити в такий спосіб 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, головно його механізацією й 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 різновиди, 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 й заробітної плати, залежність оплати праці від рівня складності роботи, кваліфікації працівника, його відповідальності тощо.

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 тих 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 ступеня 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**, крім оплати за незмінною розцінкою, дає змогу одержати премію за досягнення певних показників у праці (наприклад за економію сировини, мате-

ріалів, пального, електроенергії, за догляд за обладнанням, за виконання графіку постачань і запитів клієнтів тощо). **Акордна система** (від італ. – 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. У країнах із 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 % усієї 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, бонуси тощо).

По-друге, важливою рисою сучасних систем розрахунків із найманими працівниками є **індиві-**

дуалізація оплати праці, сенс якої полягає у якомога більшому врахуванні особистого внеску працівника в досягнення різних трудових показників. Отож 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 та співпрацювати з іншими людьми.

Необхідним інструментом для забезпечення раціональної диференціації заробітної плати зпоміж різних працівників підприємства (фірми) слугує тарифна система. **Тарифна система** – це сукупність нормативів, із допомогою яких диференціюється оплата праці різних категорій працівників залежно 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, а 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.

Найбільш поширені у світі системи оплати праці, зазвичай, ґрунтуються на погодинній формі заробітної плати та поєднанні її з елементами відрядної форми. Наприклад, система Тейлора, встановлює 50-відсоткову доплату від погодинної став-

ки при досягненні робітником установленого рівня продуктивності праці, зате встановлює низьку відрядну розцінку для роботи з продуктивністю вище встановленої.

Ринковою системою господарювання об'єктивно закладено суперечність у відносини між найманими працівниками та їхніми роботодавцями. Ця суперечність проявляється в тому, що наймані працівники як продавці свого виробничого ресурсу (праці) зацікавлені в отриманні максимального доходу, тоді як роботодавці як покупці праці зацікавлені в економії всіх 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») через відрахування 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 в робітничих фондах і виплачуються разом із процентами, зазвичай, 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 упровадження такої системи винагород найманих працівників призводить до підвищення продуктивності праці в середньому на 10–15 %.

Система участі в акціонерному капіталі (власності на бізнес) передбачає можливості придбання працівниками фірми її акцій на пільгових умовах, а відтак і залучення їх до участі в управлінні справами корпорації, розподілі її прибутків. У цьому разі робітнича власність формується завдяки попереднім відрахуванням із заробітної плати та прибутків фірми у спеціальні робітничі фонди, керівництво якими покладається на ради, котрі представляють працівників й 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 низку податкових пільг для систем участі, у тому числі й 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 в 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, яким передбачено фінансову підтримку *колективних* ініціатив зі створення 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 в робітничому трасті (фонді) та отримання через нього пільгового банківського кредиту за умови його комерційного страхування. Відповідно до погашення кредиту через відрахування від поточного прибутку компанії та фіксованих відрахувань із персональних заробітків придбані акції розподіляються трастом на особисті інвестиційні рахунки працівників, виходячи з рівня накопиченої у трасті заробітної платні. Такі програми користуються значними податковими пільгами, зокрема правом зменшення оподаткованої 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 Б80Р-схемі акції на закритому ринку або ж обміняти їх на інші наявні акції.

Реалізація плану у США дала змогу найманим працівникам частково чи повністю придбати пакети акцій понад 10 тис. компаній. Цей досвід колективних форм співучасті в капіталі набув деякого поширення і у Європі. Так, в Англії протягом 1980-х рр. («епоха правління М. Тетчер») близько 1900 компаній повністю викуплено їхніми працівниками. У ті ж роки на акціонерній основі стали появлятися кооперативи і у Швеції.

І все ж практика колективних форм участі в акціонерному капіталі (власності) як одна з 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 й може припинити своє існування, задля збереження зайнятості;
- колективний викуп акцій є також однією з форм приватизації державних підприємств, якою забезпечується збереження зайнятості та економія державних витрат;
- викуп акцій для захисту компанії від ворожих поглинань. У такий спосіб, 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 останнім часом великі компанії вже відмовляються від погодинної оплати праці й 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 в тому, що за будь-якої форми оплати праці система нарахування і виплати заробітної плати має бути цілком зрозумілою 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.

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 всіх 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 в суспільному виробництві й 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 з безробіття 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 праці.

Мінімальна заробітна плата як соціальна гарантія виступає тим важелем, яким держава регулює національний ринок праці та рівень оплати праці. 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 у світі таку соціальну норму було запроваджено в 1894 р. в Новій Зеландії, а в 1930-х рр. її ввели країни Північної Америки та Західної Європи.

Основні фактори, що зумовлюють диференціацію рівнів заробітної плати між країнами:

- вартість національної робочої сили;
- технологічний рівень виробництва та пов'язаний із 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 і 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 коши-

ка»), що закладається державами в основу мінімального заробітку, істотно різниться від країни до країни та змінюється в часі.

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; інші ще перебувають на стадії індустріалізації виробництва; деякі ще не відірвалися від доіндустріальної (аграрної) стадії розвитку. Що вищий технологічний рівень виробництва в країні, а отже, і складніша 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 тій країні є рівень *продуктивності праці*. Зростання продуктивності праці досягається підвищенням освітнього і фахового рівня працівників, запровадженням 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.

Водночас 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, а й практично всього суспільства: зокрема підприємців, завдяки ініціативі та ризику яких здійснюються інновації, вишуковуються джерела інвестицій; менеджерів та інженерів, завдячуючи яким розв'язуються організаційні, управлінські, технологічні та низка інших проблем; суспільства загалом, яке забезпечує розвиток освіти, науки, охорони здоров'я, інфраструктури тощо. Тому ефект від підвищення продуктивності праці в країні має розподілятися не тільки через приріст заробітної плати працівників, що безпосередньо досягли високих трудових показників, а і через зниження витрат виробництва й цін, збільшення прибутків та відрахувань до централізованих фондів держави, більше фінансування закладів освіти, науки, культури тощо.

Завдання для самоперевірки

1. Які функції виконує підприємець?
2. Охарактеризуйте основні принципи підприємницької діяльності.
3. Назвіть різницю між поняттями: «підприємництво» і «бізнес»; «підприємець» і «менеджер».
4. Які види підприємництва ви знаєте?
5. Перерахуйте основні способи мінімізації економічного ризику.
6. Охарактеризуйте суб'єктів підприємництва.
7. Які правові форми організації підприємств існують?
8. Характеристика капіталу підприємства.
9. Назвіть джерела капіталу підприємства та його структуру.

10. У чому різниця доходу та прибутку фірми? Якими показниками вони вимірюються?

11. Що таке заробітна плата і яка її економічна природа?

Список використаних джерел

1. Келсо Л. О., Келсо П. Х. Демократки и зкономическая власть. Ростов н/Д: 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).

2. Основи економічної теорії: підручник/за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2008. 448 с.

3. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с.

Розділ 6

РИНОК І РИНКОВА ЕКОНОМІКА

Ринок – це місце, спеціально призначене, щоб обманювати й обкрадати один одного.

Анахарсіс

Ми не ганяємося за ідеалами – ми будуємо вільну країну з ринковою економікою, в якій ефективна держава заради вільного суспільства створює умови для того, щоб людина була щасливою.

Олексій Гончарук

Зміст

1. Суть, функції ринку. Суб'єкти ринкових відносин.
2. Види ринків.
3. Інфраструктура ринку.
4. Суть ринкового механізму, характеристика його елементів. Закон попиту і пропозиції. Поняття «ринкова рівновага» та «рівноважна ціна».
5. Конкуренція, її суть, форми та види.
6. Методи державного регулювання ринку.

6.1. Суть, функції ринку. Суб'єкти ринкових відносин

Перші ринки виникли ще в рабовласницькому суспільстві – це були місця, де протонувались для обміну або продажу певні товари. Пізніше у вели-

ких містах стали організовувати численні ярмарки. З їх появою почали формуватися внутрішні державні ринки. Протягом століть відбувався постійний розвиток і вдосконалення ринку.

Сучасні ринки характеризуються високим рівнем інформатизації, пануванням реклами та ін.

У загальному вигляді ринок визначається як стихійний порядок організації економічної системи тієї чи тієї країни. Але як показує досвід, саме така організація є найефективнішою. Ринок характеризується передусім тим, що продукт у його умовах створюється не для власного споживання, а для споживання іншими через обмін.

В економічній літературі немає єдиного визначення суті ринку. Багато економістів ринок розглядають як фазу обміну процесу відтворення. Окремі автори ототожнюють його з торгівлею або зі сферою обігу. У багатьох визначеннях ринку акцентується увага на системі відносин між людьми. Серед цих визначень найпоширенішими є такі:

– ринок – це інститут, або механізм, що зводить разом покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників окремих товарів і послуг);

– ринок означає групу людей, що вступають у тісні ділові відносини й укладають важливі угоди щодо будь-якого товару;

– ринок – це відносини між людьми, що проявляються через обмін, який функціонує на ґрунті законів товарного виробництва і обігу.

Основними соціально-економічними умовами виникнення і функціонування ринку є, по-перше, суспільний поділ праці, завдяки якому відбувається

спеціалізація виробників на виготовленні тих чи тих конкретних продуктів, і, по-друге, економічне відособлення окремих виробників як власників.

Ринок як категорія – це теоретична абстракція, яку можна тлумачити у вузькому та широкому розумінні слова.

У вузькому, ринок – це сфера обігу якогось певного товару (наприклад: ринок деревини).

У широкому, ринок – це товарно-грошові відносини, що виникли між покупцем та продавцем.

Як певний засіб організації економічного життя ринок має такі характерні **ознаки**:

1) вільний доступ кожної людини до будь-якого виду господарської діяльності;

2) певна самостійність суб'єктів ринку їх матеріальна відповідальність за результат своєї діяльності;

3) конкуренція між суб'єктами ринку за гроші покупців, ресурси, місце застосування капіталу;

4) економічні пропорції форм під впливом динаміки цін і конкурентної боротьби;

5) формування ціни як результату взаємодії попиту і пропозиції.

Суспільне господарювання, яке функціонує на означених вище засадах – називається **ринковою економікою**.

Антиподом ринкової економіки є командно-адміністративна економіка.

Її принципи:

- директивне планування;
- централізоване управління;
- адміністративне ціноутворення.

Головні питання економіки ринкового типу:

- Що роблять?
- Як роблять?
- Для кого роблять?

Ринок має переваги та недоліки:

Переваги:

- 1) сприяє ефективнішому використанню ресурсів;
- 2) викликає необхідність швидкої реакції й адаптації до умов виробництва;
- 3) створює умови для оптимального використання досягнень науково-технічного прогресу;
- 4) забезпечує свободу вибору для споживачів і виробників;
- 5) сприяє повнішому задоволенню потреб і підвищенню якості товарів.

Недоліки:

- 1) не сприяє збереженню невідтворювальних ресурсів;
- 2) негативно позначається на захисті довкілля;
- 3) не забезпечує розвиток виробництва товарів і послуг суспільного користування;
- 4) не сприяє розвитку фундаментальної науки й освіти;
- 5) не гарантує прав на працю, відпочинок, стабільний дохід, стабільні ціни та повну зайнятість;
- 6) сприяє диференціації доходів, поглибленню соціальної несправедливості.

Умови встановлення ринкових відносин:

- соціальні;
- правові умови;
- соціально-психологічні.

Соціальні умови, які забезпечують гуманність ринкової економіки, охоплюють:

- систему захисту малозабезпечених верств населення (пенсійне забезпечення);
- систему соціальної допомоги дітям, молоді, безробітним;
- систему соціального захисту від безробіття.

Правові умови включають систему заходів, пов'язаних з розробленням правового законодавства і прийняття економічних положень із переходу на ринкові методи господарювання.

Соціально-психологічні та соціально-культурні умови, які забезпечують самореалізацію особи та повагу до неї, включають:

- забезпечення свободи розвитку потенціалу особи – кваліфікаційного, освітнього, творчого, комунікативного, підприємницького, морального та ін.;
- свободу політичної діяльності;
- систему соціальної відповідальності особи перед трудовим колективом, суспільством;
- систему задоволення духовних потреб особи;
- можливість вивчення культурних надбань народів України та світової культури загалом.

Повніше і глибше сутність ринку можна розкрити через функції, які він виконує. До основних **функцій** належать: *регульовальна, стимулювальна, економічного відбору, інтегрувальна*.

Регульовальна функція забезпечує постійність зв'язків між різними галузями виробництва, з допомогою ринку встановлюються основні мікро- та макропропорції в економіці, у виробництві та обміні. Через конкуренцію ринкові відносини активно

впливають на зниження витрат на виробництво будь-якого товару, на впровадження досягнень науково-технічної революції, на задоволення платоспроможного попиту населення. Ринок – найбільш досконалий інструмент саморегулювання товарного виробництва. Він визначає, «що», «як» і «для кого» виробляти. Цю функцію ринок виконує тому, що він найбільш «оперативно» реагує на зміни, які відбуваються в економічному житті суспільства, а суб'єкти ринкових відносин своєю чергою реагують на зміни, що відбуваються на ринку.

Стимулювальна функція полягає в тому, що на ринку виграє той, хто найбільш раціонально використовує фактори виробництва для отримання найкращих кінцевих результатів, застосовуючи найновіші досягнення науки, техніки, організації праці та управління. Головне в цій функції полягає в тому, що ринок стимулює виробництво саме тих товарів, які необхідні споживачам.

Функція економічного відбору полягає в тому, що завдяки конкуренції суспільне виробництво звільняється від економічно слабких, нежиттєздатних підприємств. Ринок – це найоб'єктивніший суддя і найдемократичніший механізм економічного відбору ефективно діючих господарств. Процес відбору – жорстокий і безжалісний, але скаржитися можна хіба що на свою некомпетентність. Реалізуючи цю функцію, ринок підвищує прибутковість економіки загалом.

Ринок також «зшиває» економіку в єдине ціле, розвиваючи систему горизонтальних і вертикальних зв'язків (підприємств, галузей, регіонів), у

тому числі зовнішньоекономічних. У цьому про-являється **інтегрувальна функція** ринку. Ринок сприяє проникненню товарів у різні країни і ку-точки світу. Обмін товарами між країнами здійс-нюється за світовими цінами, які будуються на інтернаціональній вартості. Якщо ж на ринок потрапляє товар, витрати на виготовлення якого перевищують суспільно необхідні інтернаціональні витрати праці, то їхній власник стає неконкурентоспроможним.

Зв'язуюча функція – ринок забезпечує неперервність процесів виробництва та споживання.

Контролювальна – через механізм конкуренції ринок контролює рівень цін.

Ринок також виконує **санувальну функцію** (очищення), функцію демократизації господарського життя.

Отже, відзначені умови існування та функціо-нування ринку, а також його функції визначають ринок як конкретну форму господарської діяль-ності суспільства, яка отримала назву ринкової системи господарювання, або ринкової економіки.

Суб'єкти ринку

Із самого початку становлення ринкових відно-син головними суб'єктами виступали **виробники** та **споживачі** товару. З розвитком економіки і відок-ремлення в самостійні галузі торгівлі та грошового обігу, активними суб'єктами ринку стають торго-вельні та фінансові **посередники**.

За ознакою поділу посередників *за джерелами прибутку* їх можна поділити на дві групи:

- посередники, які здійснюють операції за рахунок клієнтів (агенти, брокери);
- посередники, які здійснюють операції за власний рахунок (дилери, джобери, трейдери).

6.2. Види ринків

Ринок як складне полісистемне утворення має надзвичайно багату структуру. Його складниками є ринки – товарів, капіталу, фінансово-кредитний, валютних, трудових ресурсів, інформації, так званий тіньовий, а також ринкова інфраструктура.

Пізнання ринку як економічної категорії неможливе без глибокого аналізу його структури, тобто елементів, із яких він складається, і які між собою. Для цього слід обрати критерій, за яким можна розмежувати елементи ринку. Таких критеріїв може бути багато, оскільки ринок є складним і багатоманітним утворенням економічного життя. Найбільш поширеним є розгляд структури ринку з погляду економічного призначення об'єктів ринкових відносин:

- **товарний ринок**: ринок предметів споживання та послуг, ринок засобів виробництва, ринок науково-технічних розробок;
- **фінансовий ринок**: ринок інвестицій, ринок цінних паперів, валютний ринок;
- **ринок праці**;
- **інформаційний ринок**.

Кожен з названих ринків дуже різноманітний і своєю чергою поділяється на ринки взуття, ринки

косметики тощо, які існують всередині ринку предметів споживання; ринки машин, верстатів і т. п. – ринку засобів виробництва. Ринкова економіка складається з великої кількості окремих ринків. Кожен товар чи послуга має свій ринок.

Є і такий критерій розмежування ринку, як ступінь зрілості ринкових відносин: розвинений ринок; ринок, що формується; ринки з різним ступенем обмеження конкуренції: монопольний, олігопольний.

Ринок можна характеризувати відповідно до чинного законодавства: легальний (офіційний), нелегальний (тіньовий, чорний). Структура ринку може бути охарактеризована за адміністративно-територіальною ознакою: місцевий, окремих територій, країни (внутрішній), світовий (зовнішній). Кожен вид ринку має свої особливості. Всі вони системно взаємопов'язані й органічно взаємодіють: якщо відбуваються порушення в одному з них, то це викликає перебої в роботі інших ринків і системи загалом. Можна розподілити види ринків за кількістю покупців та продавців на ньому:

Розглянемо зміст окремих видів ринку.

Ринок предметів споживання і послуг. Ринок споживчих товарів і послуг є сферою обігу, за допомогою якої реалізуються товари народного споживання та послуги. Ця сфера забезпечує задоволення потреб різних соціальних груп, кожної сім'ї, кожної людини. *Послуга* – це особлива споживна вартість, що задовольняє певні потреби людини. Особливістю послуги як товару (порівняно зі звичайним товаром, утіленим у речі) є те, що вона

корисна не як річ, а як діяльність. Тому споживання послуги збігається з процесом її створення, з діяльністю, а їх неможливо нагромаджувати, транспортувати. Складовими елементами ринку предметів споживання є виробництво товарів тривалого користування (телевізорів, холодильників, автомобілів, відеотехніки тощо) та поточного споживання. Цей ринок найбільш схильний до коливання попиту та пропозиції грошового обігу, інфляції. Він безпосередньо впливає на благоустрій нації. Для функціонування ринку товарів і послуг потрібна розвинута гуртова та роздрібна торгівля.

У межах споживчих товарів і послуг потрібно виділити ринок продовольчих товарів і ринок промислових або непродовольчих товарів. Кожен із них володіє власною специфікою і різних сфер, які випускають товари та послуги, і способами і формами їх просування від виробників до споживачів.

Для України характерним є дефіцит багатьох товарів, що забезпечує виробнику і продавцю монополіне становище, надаючи можливість установлювати завищені ціни, протидіяти формуванню ринкових відносин. Не подолавши цієї суперечності, збудувати ринок не вдається. На практиці це зумовить існування законних і незаконних форм неринкового розподілу, що призводитиме і до «зрівнялівки», і до збагачення всіх, хто має доступ до предметів споживання та послуг. Найважливішими напрямками формування ринку предметів споживання в Україні є: ліквідація глибокої диспропорції в народному господарстві між виробництвом засо-

бів виробництва і виробництвом предметів споживання; розвиток підприємництва у сфері виробництва й збуту продовольчих і непродовольчих товарів; переходу до вільного ціноутворення на більшість товарів; захисту споживчого ринку та ін.

Головною умовою розширення ринку послуг в Україні є зростання продуктивності праці у сфері матеріального виробництва, насичення ринку товарами широкого вжитку, що дасть змогу збільшити зайнятість у сфері нематеріального виробництва, значно розширити асортимент платних і безкоштовних послуг для населення. Крім цього, важливими умовами зростання обсягу ринку послуг є підвищення реальної заробітної плати, формування повноцінного ринку робочої с та інші фактори.

Ринок засобів виробництва. Свобода економічної діяльності господарюючих суб'єктів, їхня самостійність залежить від забезпеченості засобами виробництва, можливості вільної реалізації продукції, установлення цін на неї, укладання договорів. Підприємництво існує лише тоді, коли кожна юридична чи фізична особа має можливість вільно придбати будь-які засоби виробництва.

У ринку засобів виробництва виділяють ринок засобів праці й ринок предметів праці. Ринок засобів праці поділяється на ринок нового і вживаного устаткування, а також ринок специфічного устаткування, що виготовляється на індивідуальні замовлення.

Для створення широкомасштабного і високо-ефективного ринку засобів виробництва в Україні мають відбутися докорінні перетворення і якомога

швидший перехід до вільної торгівлі засобами виробництва, де б її суб'єктами були різні власники, тобто необхідно забезпечити реальний плюралізм форм власності. Це зумовить формування конкурентного середовища, створить стимули для нововведень, масового оновлення основних виробничих фондів. Крім того, потрібна активна амортизаційна політика держави, слід надавати податкові, кредитні пільги тим підприємствам, які впроваджують нову техніку.

Фінансовий ринок – це певна сукупність економічних відносин із приводу організації і купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал. Суб'єктами цих відносин є підприємства різних форм власності, населення, комерційні банки, фінансово-кредитні організації та ін. Об'єктами фінансового ринку є особливості заощадження населення, тимчасово вільні кошти, що утворюються в процесі обороту промислового і торговельного капіталу та ін. Фінансовий ринок включає: ринок капіталів (інвестиційний ринок), ринок кредитів, ринок цінних паперів, валютний ринок.

До ринку капіталів відносять найперше товари і послуги виробничого призначення або такі товари і послуги, які безпосередньо не призначаються для задоволення потреб населення, а непрямим чином (через поставку обладнання, машин, технології, сировину, матеріали) спрямовані на розв'язання завдань із задоволення потреб суспільства в необхідних благах. Для цього ринку характерна постійність та довгостроковість виробничих зв'язків, ве-

ликомасштабність комерційних операцій, оскільки, зазвичай, із цим ринком пов'язано вирішення проблем інвестицій або капітальних вкладень.

Оскільки конкуренція стимулює активне впровадження нової техніки та технології, розроблення нових моделей товарів, підвищення їхньої якості, підприємства потребують усе нових інвестицій. Важливим їх джерелом є кредит, який надається у вигляді позики і є необхідним компонентом фінансового ринку – кредитний ринок.

Кредитний ринок є системою відносин між позикодавцями і позичальниками з приводу позики в товарній або грошовій формі. Суб'єктами кредитного ринку виступають юридичні особи (підприємства, організації, банки, держава) через свої повноправні органи, а також фізичні особи (громадяни).

Ринок цінних паперів є прямим продовженням кредитного ринку. *Цінні папери* – це грошові документи, які визначають взаємовідносини між суб'єктами, що їх випуст і тими, хто придбав їх. Вони передбачають виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, передбачених цими документами, особам, що є їх власниками.

Згідно із Законом України «Про цінні папери і фондову біржу» в Україні можуть випускатися такі види цінних паперів: акції, облігації, зобов'язання державної скарбниці, ощадні сертифікати, векселі.

Розрізняють *первинний* і *вторинний* ринки цінних паперів. На первинному ринку здійснюється продаж нових паперів після їх емісії (випуску).

Вторинний ринок цінних паперів, на якому обертаються раніше випущені акції та облігації, тобто здійснюється їх перепродаж, обслуговується фондовою біржею.

Для розвитку фінансового ринку в Україні необхідно насамперед подолати економічну кризу, повернути трудящим вилучені державою трудові заощадження, індексувати заробітну плату, пенсії, стипендії відповідно до зростання цін, інтенсивніше здійснювати акціонування власності, створювати інвестиційні фонди тощо.

Валютний ринок – це такий специфічний ринок, де предметом купівлі-продажу є різні національні валюти. Його функціонування зумовлено розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між різними країнами і необхідністю взаємних розрахунків. З погляду організаційних відносин цей ринок функціонує через кореспондентські рахунки між банками різних країн, у вигляді валютних бірж. Найважливішими для світових валютних операцій є Нью-Йоркська, Лондонська, Паризька та Токійська валютні біржі.

Практика функціонування ринкової системи свідчить, що заборона здійснювати валютні операції всім учасникам економічного життя призводить до формування чорного або так званих паралельних ринків валюти, на яких курси валют відхиляються від офіційних курсів.

Ринок праці – це саморегульована система розподілу робочої сили зі специфічними факторами конкуренції між її власниками за найбільш вигідні умови та оплату праці, а також між працедавцями –

за залучення найбільш кваліфікованої робочої сили. Суб'єктами відносин на ринку праці виступають власники підприємств (працедавці) – «покупці» й окремі особи (працеемці) – «продавці». Ринок праці виконує такі функції:

1) оцінює корисність (споживну вартість) і цінність (вартість) робочої сили, тобто того чи того виду праці;

2) регулює попит і пропозицію праці, розподіляє робочу силу між галузями економіки і регіонами країни.

Функціонально-організаційна структура ринку праці включає в себе принципи державної політики в галузі зайнятості, правове регулювання трудових відносин, систему підготовки кадрів, систему найму, систему перепідготовки і перекваліфікації робітників, яку здійснюють біржі праці.

В Україні процес державного впорядкування ринку праці тільки почався. Його характерними особливостями є значне перевищення пропозиції робочої сили над попитом, відчутна невідповідність між якістю робочої сили та рівнем заробітної плати, низька мобільність робочої сили внаслідок несформованості ринку житла, значними цінами на послуги, пов'язані з переїздом на нове місце проживання та ін.

Ринок інформації – це сукупність економічних відносин із приводу збирання, опрацювання, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу. Від якості та обсягу інформації залежить правильність прийнятого рішення. Інформація є рідкісним благом, для отримання якого потрібні

певні витрати. Між виробником і споживачем на ринку інформації є посередники, основне завдання яких – збирання і продаж інформації. Ці ринки відрізняються один від одного ступенем поінформованості та можливості реальних дій таких посередників у реалізації товарів і послуг.

Важливим елементом ринку інформації є інформація про конкурентів. Засобом збирання відповідної інформації є перегляд професійних журналів, зустрічі з фахівцями, запрошення консультантів тощо. Особливістю такого товару як інформація є те, що втаємничена, маловідома інформація коштує дорого, адже «хто володіє інформацією – володіє світом» і «будь-яка монополія починається з монополії на інформацію», а інформація відома всім не коштує нічого. Цей товар не має другої свіжості».

6.3. Інфраструктура ринку

Інфраструктура ринку – це система державних, громадянських, приватних організацій та установ, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин і забезпечують їх ефективну взаємодію.

Основні функції ринкової інфраструктури полягають в тому, що вона через свої елементи: а) здійснює правове і економічне консультування підприємців і захист їх інтересів в державних і приватних структурах; б) забезпечує фінансову підтримку кредитування, включаючи лізинг, аудит, страхування нових господарських формувань тощо;

в) сприяє матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції підприємств; г) регулює рух робочої сили; г) створює необхідні умови для ділових контактів підприємців; д) здійснює маркетингове, інформаційне та рекламне обслуговування та ін.

Ці функції реалізуються через відповідні елементи ринкової інфраструктури, які можна згрупувати в такі три блоки:

1. Організаційно-технічна інфраструктура (торгові біржі, аукціони, торгові палати, холдингові та брокерські компанії, інформаційні центри, ярмарки, сервісні центри, пункти прокату і лізингу, державні інспекції, асоціації підприємців і споживачів та ін.).

2. Фінансово-кредитна інфраструктура (банки, фондові й валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та громадських організацій, тобто всі ті, хто може і займається мобілізацією тимчасово вільних грошових ресурсів, перетворює їх в кредити, а потім і в капіталовкладення).

3. Організаційно-дослідна інфраструктура (наукові організації, навчальні установи, що вивчають ринкові проблеми, інформаційно-консультативні фірми, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади, які готують фахівців з ринку). Інститути й організації, що входять у цю інфраструктуру вивчають динаміку ринкової ситуації, розробляють стратегію і такти поведінки підприємців на ринку, розробляють прогнози для уряду і підприємців, моделюють наслідки тих чи тих рішень, консультують, улагоджують конфлікти між парт-

нерами, готують економістів, менеджерів і спеціалістів по маркетингу.

Особливе місце серед елементів інфраструктури належить біржам.

Біржа (гол. «*beurs*», нім. «*bourse*») – це установа, де здійснюється купівля-продаж масових товарів (товарна біржа), цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), нерухомого майна (біржа нерухомого майна), робочої с (біржа праці). Зазвичай, біржа – це приватне, акціонерне товариство, акції якого за стандартом не приносять дивідендів, а лише надають право здійснювати торгові операції. В Україні вже створено чимало бірж. Серед них: Українська універсальна біржа, Українська універсальна агропромислова біржа, Українська фондова біржа та інші. У зв'язку з переходом до ринку найбільшого поширення в Україні набули товарні біржі.

Товарна біржа – це комерційне підприємство, різновид товарного ринку оптової купівлі-продажу товарів масового виробництва, на якому реалізація здійснюється без попереднього огляду за зразками і стандартами при наперед установлених розмірах мінімальних партій і на якому формуються ринкові ціни залежно від фактичного співвідношення попиту і пропозиції. Діяльність товарних бірж в Україні регулюється законом «Про товарну біржу». У світовій практиці до біржових товарів належать 60–70 найменувань.

Фондова біржа – це організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами. Основними вида-

ми цінних паперів є векселі, акції, облігації тощо. Членами біржі можуть бути індивідуальні торговці паперами та кредитно-фінансові інститути.

Фондова біржа виконує такі функції: забезпечує мобілізацію тимчасово вільних грошових засобів; установлює ринкову ціну (курс) цінних паперів; здійснює переміщення капіталу між галузями. Операції на фондовій біржі залежно від терміну, на який укладається угода, поділяють на касові та строкові. Касові операції розраховані на оплату угод безпосередньо після їх укладення (від 2 до 14 днів, залежно від біржі). Строкові операції здійснюються в разі, коли угода купівлі-продажу акцій укладається в даний момент, а її оплата відстрочена на заздалегідь встановлений період. Строкові операції дають змогу здійснювати спекулятивні операції і одержувати спекулятивний прибуток.

Органічною частиною сучасних міжнародних валютно-фінансових відносин, які забезпечують концентрацію валютних операцій, формування, взаємозв'язок і динаміку валютних курсів, є валютна біржа. Валютна біржа – це комерційне підприємство, яке здійснює купівлю-продаж іноземної валюти за ринковими цінами.

На відміну від товарної, фондової та валютної біржі, біржа робочої сили (*біржа праці*) формується державою. Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» цей інститут інфраструктури ринку в нас називається державною службою зайнятості.

У службі зайнятості не відбуваються процеси купівлі-продажу товару – робочої сили. Згідно із

Законом послуги, пов'язані із забезпеченням зайнятості населення, надаються державною службою зайнятості безплатно, при цьому вона не вирішує питань про ціну робочої сили. Основні завдання служби зайнятості:

- аналіз та прогнозування попиту і пропозиції на робочу силу, інформування про стан ринку робочої сили;

- консультування громадян і власників підприємств, установ та організацій про можливості одержання роботи та забезпечення робочою силою;

- облік вільних робочих місць і громадян, які звертаються з питань працевлаштування;

- допомога громадянам у доборі підходящої роботи, а роботодавцям – у доборі потрібних працівників;

- організація навчальної діяльності, професійної підготовки та перепідготовки громадян;

- реєстрація безробітних та надання їм у межах своєї компетенції допомоги, в тому числі і матеріальної тощо.

До інфраструктури ринку входить розгалужена система приватних, кооперативних, державних, змішаних гуртових і роздрібних торговельних структур, які визначають стан двох форм торгівлі в країні: гуртову і роздрібну.

Найбільш впливовими гуртовими торговельними структурами є великі торговельні фірми, торгові доми, дистриб'юторські фірми тощо.

Торговельні фірми – це фірми, які займаються здійсненням операцій переважно з купівлі-продажу товарів. Торговельні фірми бувають або вузькоспе-

ціалізованими та універсальними, які торгують широкою номенклатурою виробів.

Торговий дім – це торговельна фірма, яка закупає товар у виробників або гуртовиків своєї країни і перепродує їх за кордон, або закупає іноземні товари за кордоном та перепродує їх місцевим гуртовим і роздрібним торговцям, а також споживачам. Їхня діяльність дуже широка: вони здійснюють операції за свій рахунок і за дорученням клієнтів, за внутрішньою, гуртовою і роздрібною торгівлею, працюють за широкою номенклатурою товарів, беруть участь у виробництві продукції. Для виконання своїх функцій торгові дома мають сітку магазинів, складські приміщення, транспортні засоби тощо.

Дистриб'ютер (від англ. «*distributor*» – розподільник) – окрема фірма або агент промислового підприємства, які здійснюють реалізацію продукції і виступають як торговці за договором на основі угоди про право на продаж в окремому регіоні. Угода фірми передбачає виконання дистриб'ютором низки функцій, пов'язаних із реалізацією товару: організацію реклами в даному регіоні, передпродажну підготовку технічно складних товарів, наданням покупцям сервісних послуг, аналіз кон'юнктури ринку та відгуків покупців про придбані ними вироби фірми тощо.

У практиці ринкових зв'язків широко використовуються і такі форми організації оптової торгівлі, як аукціон, ярмарок.

Аукціон (від латин. «*auctio (auctio)*») – продаж з публічних торгів) – це спеціально організо-

ваний ринок товарів із визначними властивостями, що діє періодично у певному місці й у наперед обумовлений час на умовах змагання між покупцями. Право придбання товарів на аукціоні надається покупцям, які запропонували вищу ціну. На відміну від інших форм реалізації (через магазини, ярмарки і т. п.) аукціон передбачає не одночасне, а почергове пропонування товарів: до реалізації пропонується один товар (лот), після його продажу (або зняття з аукціону) – наступний і т. д.

Аукціони розрізняють *внутрішні й зовнішні, відкриті й закриті* тощо. У світовій практиці відомі декілька способів ведення акціонерних торгів: 1) з підвищенням цін; 2) з постійним пониженням цін. В умовах переходу України до ринку аукціон розглядається як один зі способів приватизації державних і муніципальних підприємств.

Ярмарок (від нім. *«jahrmakt»* – щорічний ринок) – це ринок оптової торгівлі, який організовується регулярно, періодично і функціонує в певному місці, у встановлений час, а також сезонна розпродажа одного або багатьох видів товару. Ця своєрідна форма ринку має можливість при порівняно невеликих витратах у короткий термін на невеликих площах здійснювати плідні контакти між партнерами задля укладення угод, обміну інформацією, реклами фірми та її продукції. Ярмарки бувають *універсальні, багатогалузеві, галузеві та спеціальні*. Останнім часом в Україні ярмарки набувають усе більшого розвитку.

Ринок засобів виробництва, предметів споживання і послуг, що стає все більш орієнтованим на

конкретний, часто індивідуальний попит, викликав до життя появу і таких нових форм реалізації як лізинг, інжиніринг та ін.

Лізинг (від англ. «*leasing*») – оренда, майновий найм) – угода між орендарем, власником майна (машин, устаткування, транспортних засобів і т. д.) і орендатором про передачу майна в оренду на визначений строк за певну плату. За своїм економічним змістом лізинг є специфічною формою кредитування продажу без передачі права власності на товар орендарю.

Інжиніринг (від англ. «*engineering*») – інженерно-консультаційні послуги) – це виділений у самостійну сферу діяльності комплекс інженерно-консультаційних послуг комерційного характеру щодо підготовки, забезпечення процесу виробництва та реалізації продукції, щодо обслуговування будівництва та експлуатації промислових, інфраструктурних сільськогосподарських та інших об'єктів. Інжинірингові послуги поділяються на дві групи: 1) послуги, пов'язані з підготовкою виробничого процесу; 2) послуги на забезпечення нормального ходу процесу виробництва і реалізації продукції.

Аудиторська фірма – це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення клієнта та за його кошти здійснює ревізію його господарської діяльності задля виявлення прорахунків і резервів вдосконалення, контролює й аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, бухгалтерські звіти та баланси.

Холдингова компанія – акціонерна компанія, капітал якої використовується переважно для при-

дбання контрольних пакетів акцій інших компаній задля встановлення контролю за їхньою діяльністю й отримання доходів. За своєю структурою і характером діяльності холдингова компанія виконує, зазвичай, лише фінансові операції. Вона тримає контрольні пакети акцій інших фірм і діє через свої філії.

Функціонування і дієздатність усіх елементів ринкової інфраструктури є важливою і необхідною умовою реальної ринкової трансформації економіки України. Розвиток цієї інфраструктури вимагає відповідного законодавства, юридичних гарантій і матеріально-фінансового забезпечення.

6.4. Суть ринкового механізму, характеристика його елементів. Закон попиту і пропозиції. Поняття ринкової рівноваги та рівноважної ціни

Ринковий механізм – спосіб організації суспільного господарства з властивими йому відносинами, формами і методами впливу на виробництво, організаційною структурою управління та методами залучення людей до праці.

Через нього реалізують найважливіші функції економічної системи, до яких можна віднести:

- 1) формування економічних стимулів (зростання виробництва, збереження ресурсів, науково-технічний прогрес тощо);
- 2) гармонізацію економічних інтересів (особистих, групових, державних);
- 3) здійснення стратегічних завдань (економічних, екологічних тощо).

Основні елементи ринкового механізму:

- ціна;
- попит;
- пропозиція;
- конкуренція;
- державне регулювання.

Ціна – грошове вираження, зобов'язання економічних суб'єктів здійснити плату за продану продукцію, виконані роботи або надані послуги. Вона представляє собою мінову пропорцію, у якій товари і гроші взаємо- обмінюються.

Ціноутворюючими факторами вважається гранична корисність і витрати виробництва. Ці фактори пов'язуються між собою за допомогою співвідношення і взаємодії попиту та пропозиції.

Ціна для покупця (ціна попиту) визначається корисністю товару (його споживчою вартістю) – це максимальна межа ціни. **Для продавця ціна (ціна пропозиції)** визначається витратами виробництва – це мінімальна межа ціни.

Ринкові ціни – результат зіткнення оцінок товару продавцем і покупцем.

Вони перебувають між максимальними і мінімальними межами залежно від попиту та пропозиції.

Попит – платоспроможна, виражена в грошовій формі потреба в товарах, яка може бути представлена на ринку.

Головною силою, що впливає на попит, є гранична корисність благ.

Розрізняють індивідуальний і сукупний попит.

Пропозиція – сукупність товарів або послуг, який є на ринку або можуть бути доставлені на цей ринок за певну ціну в певному обсязі й у певний час.

Кон'юнктура ринку – співвідношення попиту і пропозиції на окремі товари або цілої маси товарів на відповідному ринку.

Конкуренція – економічна форма суперництва між суб'єктами економічної діяльності за отримання найбільшого прибутку.

Державне регулювання – система заходів із боку держави щодо врегулювання економічних відносин на ринку.

Між ціною і кількістю благ необхідних для задоволення потреб є тісний взаємозв'язок, виражений у законах попиту й пропозиції.

Закон попиту фіксує залежність попиту від ціни. Чим вища ціна, тим менше купують товарів. Це можна зобразити графічно.

Фактори, які впливають на величину попиту можна поділити на цінові та нецінові.

Цінові:

- ціна товару;
- ціни товарів-замінників;
- ціни товарів, що доповнюють даний товар у споживанні.

Нецінові:

- поточні доходи домашнього господарства і накопичене ними багатство;
- уподобання та смаки споживачів;
- очікування та прогнози споживачів щодо майбутніх доходів.

Вплив I групи факторів характеризується поняттям «еластичність попиту».

Еластичність попиту (E_d) – залежність сукупного попиту від ціни товару.

Закон пропозиції фіксує залежність зміни пропозиції від зміни ціни. Чим вищі ціни, тим вигідніше виробляти товар і тим більше товарів буде надходити на ринок.

За аналогією з попитом, поняття «еластичність пропозиції» означає відносну зміну кількості конкретного товару відповідно до зміни ринкових цін на нього. Коефіцієнт еластичності пропозиції показує, як змінюється кількість товару, якщо ціна збільшиться чи зменшиться на певний процент.

Фактори, що визначають пропозицію ті ж самі, що і попиту.

Еластичність пропозиції (E_s) – залежність сукупної пропозиції виробників товарів та послуг від ринкової ціни.

З факторів, що впливають на еластичність пропозиції, найбільш важливим є кількість часу, тобто ринковий період, який є у розпорядженні виробників, щоб відреагувати зміною обсягу пропозиції на зміну ціни продукту.

Ринки перебувають у центрі економічної активності, і більшість із найцікавіших питань і проблем економіки стосуються того, як працює ринок. Наприклад, чому на деяких ринках лише кілька підприємств конкурують між собою, а на інших їх є велика кількість? Чи завжди споживачі виграють від великої кількості підприємств? Чому на одних ринках ціни різко зросли або впали, а на

інших – майже не змінилися? Які з ринків обіцяють найкращі можливості для підприємця, що збирається робити бізнес?

Щоб відповісти на ці запитання, необхідно розглянути складові елементи ринкового механізму.

Спочатку з'ясуємо, як за допомогою кривих попиту та пропозиції можна описати ринковий механізм. Почнемо з короткого перегляду базового графіка ринкового механізму саморегулювання, зображеного на рис. 6.1.

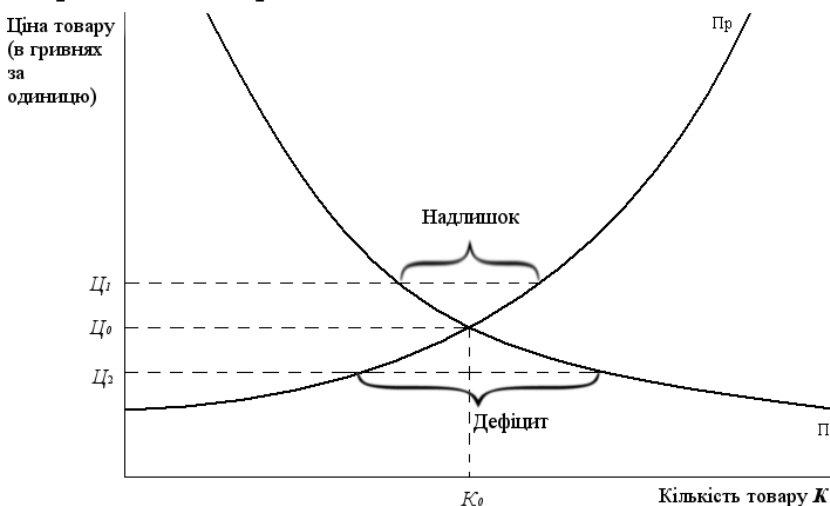


Рис. 6.1. Ринковий механізм саморегулювання

На вертикальній осі позначаємо ціну товару $Ц$ у гривнях за одиницю. На горизонтальній осі показуємо сумарну кількість товару (попит і пропозицію) K , що вимірюється в одиницях товару. Крива попиту показує, яку саме кількість товару споживачі готові придбати при кожному рівні цін. Крива пропозиції $Пр$ показує, яку кількість товару виробники хотіли б продати залежно від цін на ринку.

Крива **Pr** піднімається вгору зліва направо, оскільки зі зростанням ціни збільшується кількість компаній, що можуть і хочуть виробляти й продавати певний товар. Наприклад, за вищої ціни існуючі підприємства за короткий час можуть збільшити виробництво товарів, найнявши додаткових робітників або змусивши своїх робітників працювати понадурочно (при цьому підприємство має більші витрати), а у віддаленій перспективі – збільшивши розміри підприємства. Висока ціна також може привабити на ринок нові компанії, що через свою недосвідченість матимуть великі витрати; тому раніше вважали вихід на новий ринок (коли були нижчі ціни) економічно недоцільним.

Крива попиту **П** показує, скільки товару споживачі прагнуть придбати за тією ціною за одиницю, яку їм пропонують. Ця крива опускається вниз зліва направо, оскільки споживачі, звичайно, прагнуть купити більше товару за нижчою ціною. Наприклад, нижча ціна може стимулювати споживачів, що вже купували товар, придбати більшу його кількість, а також може спонукати до купівлі цього товару інших споживачів, які раніше, можливо, не могли собі цього дозволити. Обидві криві перетинаються в точці рівноваги або в точці кількісно-цінової рівноваги ринку. За цієї ціни **Цо** пропозиція дорівнює попиту (до **Ко**).

Ринковий механізм – це тенденція ціни на вільному ринку змінюватися доти, доки ринок не досягне рівноваги (тобто доки пропозиція і попит не зрівняються). У цій точці відсутні і дефіцит, і надлишок, а отже зникають ті фактори, що спри-

чиняють зміни в ціні. Пропозиція й попит не завжди перебувають у стані рівноваги; внаслідок різких змін на деяких ринках можуть виникати проблеми зі збутом, проте рано чи пізно становище вирівнюється.

Щоб зрозуміти тенденцію ринку до рівноваги, уявімо собі, що початкова ціна перевищує рівень ціни рівноваги (на рис. 6.1 позначимо її **Ц1**). У цьому разі виробники намагатимуться виробити й продавати товарів більше, ніж їх бажають придбати споживачі, – виникне надлишок товару. Щоб розпродати його чи, принаймні, не дати зрости запасам, виробники почнуть знижувати свої ціни. Зрештою ціни падатимуть, попит зростатиме, а пропозиція зменшуватиметься доти, доки не буде досягнуто ціни рівноваги **Цо**.

Точка перетину кривих попиту і пропозиції означає збіг інтересів покупців та продавців.

Ціна, при якій обсяг пропозиції рівний обсягу попиту, називається – **рівноважна ціна (Pо)**.

У стані рівноваги ринок збалансований. За будь-якої іншої ціни ринок буде не збалансованим.

Надлишок пропозиції – ситуація, за якої величина пропозиції при наявній ціні перевищує величину попиту.

Надлишок попиту – ситуація, у якій величина попиту при наявній ціні перевищує величину пропозиції.

Ціна ринкової рівноваги не тільки балансує попит і пропозицію, але і інформує про шляхи раціонального розподілу ресурсів.

Ринкова ціна – основа раціональної поведінки споживачів, які порівнюють свої доходи й оцінки корисності товарів і пошук із ринковими цінами на них.

Ринкова рівновага – рівноправний, демократичний і справедливий спосіб регулювання відносин між продавцем і покупцем.

Рівновага є:

- стійкою;
- нестійкою.

Є фактори, які впливають на збій механізму ринкової рівноваги і встановлення рівноважної ціни:

- діяльність виробників або продавців монополістів;
- боротьба профспілок за підвищення заробітної плати;
- державне втручання в механізм ринку шляхом максимізації або мінімізації цін.

Використовуючи криві попиту й пропозиції, ми припускаємо, що за будь-якої ціни буде вироблено й продано певну кількість товару. Це справедливо лише в тому разі, коли на ринку є якась конкуренція, тобто якщо і продавці, і покупці неістотно впливають на ринок (майже неспроможні змінювати ринкову ціну).

6.5. Конкуренція, її суть, форми та види

Конкуренція – зіштовхування – в економіці означає – боротьбу між товаровиробниками за вигідні умови виробництва та збуту товарів і послуг,

за привласнення найбільших прибутків, за ресурси та споживача.

Конкуренція – це економічний закон, дія якого є зовнішньою примусовою силою для виробників до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення нового технічного прогресу, впровадження нових форм організації виробництва і впровадження системи організації праці.

Методи конкурентної боротьби:

- цінові;
- нецінові.

Цінова конкуренція означає, що основним методом боротьби проти конкуренції є ціна. Перемагає той, хто досягає нищої індивідуальної вартості, ніж ринкова ціна.

Методи нецінової конкуренції:

- 1) підвищення якості продукції;
- 2) використання реклами;
- 3) покращення умов пов'язаних із продажем товару.

Є *нечесна* конкуренція.

Способи здійснення нечесної конкуренції:

- дезінформація про товар і послуги, який конкурент надає споживачеві;
- використання чужого товарного знаку;
- поширення компрометуючої інформації про товар конкурента;
- заходи тиску на постачальників ресурсів і банки, щоб ті відмовили конкуренту в постачанні ресурсів і наданні кредитів;
- переманювання провідного персоналу фірми конкурента через підкуп, підвищення окладів і пільг.

Розрізняють конкуренцію:

- внутрішньогалузеву (всередині певної галузі);
- міжгалузеву (між різними галузями).

У західній економіці розрізняють: **чисту** (досконалу) і **недосконалу** конкуренцію.

Чиста конкуренція – конкуренція, за якої існує велика кількість продавців, що пропонують однорідний за якістю товар; виробник не впливає на ціну, вона є результатом співвідношення попиту і пропозиції, при цьому існує вільний вхід на ринок.

Недосконала конкуренція виступає у формах монополістичної й олігополістичної конкуренції.

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

Олігополістична конкуренція виникає, коли однорідну продукцію продають декілька (два-три) продавців. За цих умов кожен із них здійснює свою власну ринкову стратегію, але при цьому повинен урахувати стратегію і дії конкурента.

Недосконала конкуренція має такі методи:

- 1) пристосовницький;
- 2) гарантуючий;
- 3) креативний.

Конкурентна боротьба зовсім зникає, коли певний товар виробляє і продає тільки одна фірма. У цьому разі відбувається монополія.

Монополія (від грец. «*monos*» – один; «*poleo*» – продаю) – це захоплення фізичною чи юридичною особою частини або всього ринкового простору та встановлення на ньому свого панування. Окремі монополії з'явилися ще кілька століть тому, але великого поширення вони набули наприкінці ХІХ і на початку ХХ ст. У вузькому розумінні монополія означає виняткове право на володіння буд-чим або на здійснення якихось заходів.

Монополія – підприємство або група підприємств, що випускає значну частину продукції даної галузі або декількох галузей і може диктувати ринку ціни. Можливість диктувати ціни є найбільш визначальним критерієм монопольного утворення. Треба мати на увазі: і для контролю над акціонерним товариством досить мати в одних руках 20, а то й 10 % акцій, і для панування на ринку великому підприємству досить виробляти 10–20 % продукції. У світовій же практиці монополією вважається зосередження в одних руках 30 % ринку.

У наукових працях і підручниках визначають такі основні форми монополій, як *картелі*, *синдикати*, *трести* і *концерни*.

Картель – об'єднання кількох підприємств однієї галузі виробництва, яке не ліквідує їх виробничої або комерційної самостійності, але передбачає угоду між ними з окремих питань: розподілу ринків збуту, рівня цін, квотування виробництва тощо.

Синдикат – об’єднання підприємств однієї галузі промисловості, які створюють спільну гуртовозбутову контору. Отож, залишаючи за собою виробничу незалежність, члени синдикату втрачають комерційну.

Трест – акціонерне товариство, члени якого втрачають і виробничу, і комерційну незалежність. Управління ведеться радою директорів. Може охоплювати підприємства різних галузей промисловості.

Концерн – об’єднання юридично незалежних підприємств різних галузей промисловості через систему контрольних пакетів акцій.

6.6. Методи державного регулювання ринку

Сучасна ринкова економіка не може існувати без державної господарської діяльності. Дискутуються тільки масштаби втручання держави в економіку. Так, класики економічної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо) вважали, що ринкова економіка повинна розвиватися на основі саморегулювання. Проте криза капіталістичної економіки 1929–1933 рр. ознаменувала кінець «ери» вільного підприємництва, показала, що ринкова економіка без втручання держави розвиватися не здатна.

Державне регулювання ринкової економіки – вплив держави на відтворювальні процеси в економіці за допомогою прямого інвестування, правових та економічних важелів задля орієнтації господарських суб’єктів і окремих громадян на досягнення

цілей і пріоритетів державної соціально-економічної політики. Держава може виконувати свої функції впливу на економіку безпосередньо (через фінансування розвитку державного сектора, науки, культури, освіти, соціального захисту населення) або опосередковано (через систему правових та економічних регуляторів, надаючи їм можливість орієнтувати діяльність господарських суб'єктів і окремих громадян на досягнення цілей та пріоритетів соціально-економічної політики). За допомогою правових регуляторів держава встановлює правила гри на ринку, а через систему економічних регуляторів-цілеспрямовано «настроює» ринковий механізм, щоб на його основі стимулювати або стримувати ділову активність у раціональних рамках.

Методи державного регулювання економіки:

- регулювання додаткових ставок та їх диференціація;
- регулювання процентних ставок за кредитами комерційних банків;
- інвестиції у виробництво і соціальні структури, державні замовлення;
- регулювання грошової маси;
- регулювання цін;
- державне програмування економіки;
- державне регулювання інтеграційних процесів.

Традиційно економічні функції держави були спрямовані на виконання таких цілей.

1. Проведення певної фіскальної (податкової) політики як економічного джерела існування самої держави і державної влади.

2. Правове закріплення і охорона панівних у суспільстві економічних відносин власності, їх суб'єктів та об'єктів.

3. Визначення власних зовнішньоекономічних інтересів, використання армії і дипломатії для впровадження цієї мети.

4. Захист національної економіки і сприяння її розвитку через впровадження політики протекціонізму.

Завдання для самоперевірки

1. Ринок як категорія товарного виробництва.
2. Еволюція ринку.
3. Зміст та функції ринку.
4. Принципи ринкової економіки.
5. Структура ринку.
6. Види ринку.
7. Основні моделі ринкової економіки.
8. Характеристика американської, японської, німецької, шведської, китайської моделей.
9. Інфраструктура ринку. Організаційно-технічна, фінансово-кредитна та організаційно-дослідна інфраструктура ринку.
10. Ринковий механізм як взаємозв'язок і взаємозалежність елементів ринку: попиту, пропозиції і ціни.
11. Суть поняття «попит». Закон попиту. Фактори, що впливають на попит.
12. Пропозиція – елемент ринку. Закон пропозиції.
13. Поняття «рівновага ринку».
14. Визначення рівноважної ціни і рівноважної кількості товарів.

15. Конкуренція як елемент ринку. Вільна, або досконала, конкуренція.

16. Механізм рівноваги ринку в умовах досконалої конкуренції.

17. Монополістична, або недосконала, конкуренція. Причини виникнення та види монополій.

18. Антимонопольне законодавство.

Список використаних джерел

1. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: навч. посіб. Київ: Знання, 2006. 481 с.

2. Економічна енциклопедія: у 3-х т./ред. рада: Б. Д. Гаврилишин, В. А. Ющенко, А. С. Гальчинський та ін. Київ: Академія, 2000.

3. Економічна теорія: навч. посіб.: у 2-х кн. Кн. 1. Макроекономіка/за ред. З. Г. Ватаманюка та С. М. Панчишина. Київ: Заповіт, 1997. 408 с.

4. Загальні основи економічної теорії/Л. В. Заглинська, А. О. Заглинський, М. К. Матусевич, О. І. Самборський. Київ: НМЦВО, 2002. 408 с.

5. Заглинський А. О., Матусевич М. К. Політична економія: навч. посіб. Рівне: Волин. обереги, 2000. 408 с.

6. Задоя А. О., Петруня Ю. Є. Основи економічної теорії: вправи для студентів: навч. посіб. Київ: Т-во «Знання», КОО, 1998. 117 с.

7. Макроекономіка: підручник/за ред. А. Г. Савченко. Київ: Либідь, 1995.

8. Основи економічної теорії: підручник/О. О. Мамалуй, О. А. Грищенко, Л. В. Грищенко та ін.; за заг. ред. О. О. Мамалуй. Київ: Юрінком Інтер, 2005. 480 с.

Розділ 7

РИНОК ЗЕМЛІ ТА СПЕЦИФІКА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Землероб може цілком обійтися без праці інших трудівників але жоден трудівник не може працювати, якщо землероб не прогонує його.

Анн Тюрго

Зміст

1. Аграрне виробництво як особлива сфера підприємницької діяльності.
2. Загальні положення та інфраструктура ринку землі.
3. Вплив розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення на економічне зростання України.
4. Теоретико-методологічні основи створення фермерських господарств.

7.1. 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 нави-

чок. 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 «аграрна сфера економіки» (виробництва) вказує на її нерозривний зв'язок із доволі особливим економічним ресурсом – *землею* (латин. – земельний). У сільському господарстві споконвіків земля відіграє (і завжди відіграватиме) роль головного фактору (ресурсу) виробництва. Тож і людські відносини, що складаються в суспільстві з приводу розподілу, обміну та використання землі як економічного ресурсу, прямо називають земельними. Господарські відносини в сільському господарстві загалом, 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, передусім 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 перероблення дарів природи. Фізіократи, звичайно, абсолютизу-

вали роль аграрного виробництва в житті суспільства, а проте, їм не відмовиш у тому, що це виробництво, як жодне інше, нерозривно пов'язане із життєдайними природними процесами, і тому держава має вибудовувати 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 (служуючи місцем розміщення 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 ерозія 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 іншого, – попит на сільськогосподарську продукцію невпинно зростає, всезагальною закономірністю стало неухильне зростання вартості аграрної продукції, а відповідно і вартості самої землі. Причому це подо-

рожчання землі й сільгосппродукції сьогодні навіть прискорилося, породивши глобальну продовольчу проблему.

По-третє, земля, на противагу 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 противагу, приміром, промисловій і будівельній 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 неоліту, людство врятувало 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, ураховуючи специфіку аграрної праці та її продукту, зауважимо: 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 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 із цим техніка, інвентар, будівлі тут використовуються неритмічно, витрати розтягуються на весь сільськогосподарський рік, а кінцеві, остаточні доходи визначаються лише наприкінці року, після реалізації продукції;

– у спеціалізації виробництва, вибір якої тут вирішальною мірою визначається природно-кліматичними умовами, а не кон'юнктурними міркуваннями підприємця. Понад те, спеціалізація в 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 шкідливого для всіх живих організмів (і мікроорганізмів) забруднення довкілля (води, повітря, ґрунтів). Певна річ, така недалекоглядна людська діяльність призводить до зменшення виробничого потенціалу в землеробстві та 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 щораз більших 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 в 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 урбанізації.

По-шосте, ключовим для розвитку підприємництва в аграрній сфері економіки є питання земельної власності, від розв'язання 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 іншого – виникає загроза нераціонального використання сільськогосподарської землі як національного багатства, протиставлення вузькогогоїстичних приватних інтересів суспільним потребам.

Отже, аграрне виробництво справді вирізняється принциповими особливостями, які кореняться в його залежності від природних біологічних (фізіологічних) процесів і, звісно, відчутно впливають на підприємницьку діяльність у цій сфері. Тому особливого значення набуває ефективний розподіл цього унікального ресурсу на користь ефективних власників, які мають тривалий інтерес до аграрного виробництва, адже, щоб підтримувати родючість землі, потрібно весь час інвестувати.

7.2. Загальні положення й інфраструктура ринку землі

Розвиток людського суспільства в усі часи був нерозривно пов'язаний із землею, яка і сьогодні

залишається основою забезпечення населення планети продуктами харчування і джерелом суспільного багатства. З часу виникнення приватної власності на землю вона стала товаром, що зумовило розвиток ринку землі. Відновлення приватної власності на землю в Україні (з 1992 р.) слугувало основою для укладання цивільно-правових угод стосовно земельних ділянок і започаткування ринку землі. Земля є унікальним товаром, оскільки її ціна з часом зростає.

Ринок землі – це система організаційно-правових і економічних відносин, що виникають у процесі перерозподілу земель та прав на них між суб'єктами цього ринку на основі конкурентного попиту і пропозиції. Залежно від характеру здійснюваних операцій стосовно земельних ділянок в Україні, можна виділити такі види ринку землі:

- 1) ринок купівлі-продажу землі;
- 2) ринок оренди землі;
- 3) іпотечний земельний ринок.

У сучасній практиці ринок земель України функціонує у вигляді *двох складових частин*:

– ринок сільськогосподарських земель, де земля є основним фактором виробництва та бере участь у створенні сільськогосподарської продукції;

– ринок земель несільськогосподарського призначення, до яких належать найперше землі під забудовою.

На сучасному етапі активно функціонує ринок земель несільськогосподарського призначення, який залишається перспективним і на майбутнє. Із зняттям мораторію ринок сільськогосподарських земель

стане найвагомішим, оскільки значна частина сільського населення України стали власниками земель, а ведення товарного сільськогосподарського виробництва вимагає значних капіталовкладень.

Ринок оренди землі – це система організаційно-правових і економічних відносин, що слугує засобом перерозподілу прав на тимчасове володіння і користування землею між суб'єктами цього ринку – орендарями та орендодавцями. Йому притаманні атрибути ринку (об'єкти, суб'єкти, попит, пропозиція, ціна, конкуренція). Іпотечний земельний ринок України перебуває у стадії формування, хоча він є перспективним. Налагодження його функціонування вимагає прийняття низки законодавчих, нормативно-правових актів й акумулювання значних фінансових ресурсів. Для його впровадження доцільним є створення Державного земельного іпотечного банку, прерогативою якого має бути цільове фінансування сільськогосподарських підприємств із практикою застави сільськогосподарських угідь. Існування вторинного іпотечного ринку (обіг іпотечних облігацій, прав по заставних) як засобу рефінансування дасть можливість нарощувати фінансові ресурси банку задля фінансового забезпечення земельного ринку в Україні. Для підтримки виробничої діяльності товаровиробників, що працюють на орендованих землях, предметом іпотеки доцільно визнати також право оренди землі, тобто право тимчасового володіння і користування землею.

Запровадження та функціонування ринку землі в Україні має за мету стабілізацію економіки

країни через реалізацію економічного потенціалу землі.

Основні *завдання* ринку землі:

– забезпечення раціонального й ефективного використання земельних ділянок;

– поліпшення інвестиційного клімату в економіці, інвестиційної та кредитної привабливості підприємств через продаж їм земельних ділянок;

– забезпечення безперешкодної реалізації суб'єктами підприємницької діяльності прав володіння, користування і розпорядження земельними ділянками для збільшення їхніх основних засобів;

– формування багатокладної системи господарювання на основі рівності всіх форм власності на землю, розвиток інституту приватної власності на землю.

Суб'єкти ринку земель в Україні:

– громадяни та юридичні особи України;

– територіальні громади в особі відповідних органів місцевого самоврядування;

– держава в особі відповідних органів виконавчої влади;

– спільні підприємства;

– іноземні громадяни й особи без громадянства;

– іноземні юридичні особи;

– іноземні держави.

Об'єкти ринку:

– земельні ділянки, які перебувають у державній та комунальній власності, можуть відчужуватися на підставі договору купівлі-продажу, якщо такі земельні ділянки не віднесені до земель, при-

ватизація яких заборонена Земельним кодексом України;

– земельні ділянки, які перебувають у приватній власності, можуть відчужуватися на підставі договору купівлі-продажу, крім випадків, коли відчуження таких заборонено Земельним кодексом України.

Надзвичайно важливе значення в ефективному функціонування ринку землі відіграє його інфраструктура. Інфраструктура земельного ринку суттєво відрізняється від інфраструктури більшості ресурсних ринків. При купівлі-продажу на даному ринку не відбувається реального фізичного переміщення матеріальних потоків. А отже, інфраструктурні елементи земельного ринку обслуговують лише переміщення фінансово-грошових та інформаційних потоків.

Зокрема, *інфраструктура ринку землі* – це сукупність елементів, що забезпечують безперербійне багаторівневе функціонування суб'єктів земельних відносин і регулюють рух відповідних фінансових та інформаційних потоків. До основних *суб'єктів* належать:

– органи виконавчої влади та місцевого самоврядування;

– установи нотаріату;

– спеціалізовані підприємства, метою діяльності яких є проведення земельних торгів;

– земельні іпотечні банки, земельні біржі, страхові компанії та інші фінансово-кредитні установи;

– консалтингові підприємства та організації;

- юридичні та фізичні особи, які здійснюють землеустрій;

- суб'єкти оціночної діяльності, які проводять експертну грошову оцінку земельних ділянок;

- інформаційні видання про попит і пропозицію земельних ділянок, про ринкову вартість земельних ділянок;

- органи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно;

- навчальні заклади, які готують спеціалістів із питань землевпорядкування, земельного кадастру та оцінки земель.

Згідно із Земельним кодексом України громадяни набувають право власності на земельні ділянки на підставі:

- придбання за договором купівлі-продажу, дарування, міни, іншими цивільно-правовими угодами;

- безоплатної передачі із земель державної і комунальної власності;

- приватизації земельних ділянок, що були раніше надані їм у користування;

- прийняття спадщини;

- виділення в натурі належної їм земельної частки (паю).

Характеризуючи інфраструктуру ринку землі, необхідно визначити основні її *функції*:

- інформаційне забезпечення учасників ринку;

- підвищення ефективності й оперативності роботи суб'єктів ринку внаслідок їх спеціалізації;

- регулювання ринкового обороту в земельних ділянок;

– страховий захист землевласників і землекористувачів;

– створення умов для швидкого налагодження ділових контактів між учасниками ринку;

– гарантування і захист прав суб'єктів ринку;

– економіко-правове консультування суб'єктів ринку та юридичний захист їх інтересів;

– фінансово-кредитна підтримка суб'єктів ринку;

– проведення оцінки землі;

– підвищення ефективності державного регулювання ринку землі.

У складі інфраструктури ринку землі виділяють чотири підсистеми, кожна з яких містить відповідні елементи, які представлено в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

Інфраструктура ринку землі

1. Організаційно-технічна	– земельні аукціони; – торгові доми; – підприємства, які проводять земельні торги
2. Фінансово-кредитна	– спеціалізовані земельні (іпотечні) банки; – страхові компанії
3. Державно-регулятивна	– нормативно-правове регулювання земельних відносин; – податкова система; – спеціалізовані державні фонди для стимулювання ділової активності на ринку землі
4. Науково-дослідне й інформаційне забезпечення учасників ринку	– кадастрові бюро; – інформаційні служби; – спеціальні навчальні заклади; – консалтингові підприємства; – юридичні контори та інше

Чи не найважливішою ланкою інфраструктури ринку земельних ресурсів є її державно-регулятивний складник, який включає законодавче регулювання та оподаткування ринкових операцій із землею, відсутність якого унеможливорює сталий розвиток і функціонування ефективного та прозорого ринку земель, активізацію ділової активності.

Невід'ємним складником повноцінного земельного ринку є його науково-дослідна та інформаційна інфраструктура, до складу якої входять спеціальні науково-дослідні установи і навчальні заклади, консалтингові компанії, інформаційні центри й агентства. Основним завданням інформаційної інфраструктури є інформування продавців і покупців земельних ділянок про чинні ціни, наявний попит та пропозицію землі, що дасть змогу їм приймати найбільш правильні рішення та максимально задовольнити свої інтереси.

Загалом розвиток ринку земель та його інфраструктури необхідний для забезпечення гарантованого Конституцією України права власності громадян України, юридичних осіб та держави ефективного і раціонального використання земель, сприяння розвитку підприємництва, поліпшення соціально-економічного стану в Україні.

7.3. Вплив розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення на економічне зростання України

Соціально-економічний розвиток України характеризується кризовими процесами, зниженням

основних показників, необхідністю зміни підходів до функціонування провідних галузей виробництва. Особливого значення набуває впровадження та розвиток ринку землі, який є одним із основних факторів впливу на ефективність діяльності держави. Україна має великий аграрний потенціал завдяки найбільшим запасам чорноземів, тому формування цивілізованого ринку землі є однією з головних проблем сьогоденної економіки держави.

Згідно із законодавством України власникам паїв дозволяється здавати паї в оренду, обмінювати на іншу земельну ділянку, залишати пай у спадок. Однак їм забороняється продавати ділянки, змінювати їх цільове призначення, вносити права на земельну частку до статутних капіталів господарських товариств та віддавати у заставу.

Сільське господарство – одна з найперспективніших галузей економіки України. Агросектор генерує приблизно 32 % ВВП і створює робочі місця для мільйонів українців. 40 % валютної виручки, яка надходить в країну, виробляється саме в аграрному секторі.

Запуск ринку землі – це залучення близько 10 мільярдів доларів інвестицій в економіку країни упродовж перших 2–3 років. Це буде значним поштовхом для економічного зростання.

Українські фермери зможуть експортувати більше продукції, яка матиме більшу додану вартість. Це дасть змогу маленьким фермерським господарствам перейти від вирощування технічних культур до вирощування садів, ягід чи до органічного виробництва. Після запуску ринку землі в них з'я-

вється оборотний капітал. Також вони матимуть змогу здати свою землю в заставу, отримати позики, щоб закупити обладнання.

Мораторій на продаж землі є додатковим тягарем для бідних людей у селах. Зростання цін на орендну плату гектар щороку додатково даватиме сільській місцевості близько 1 мільярда доларів.

Існуванням тіньового земельного ринку, на якому земельні угоди укладаються підпільно і залишаються неконтрольованими, а їхні учасники, а також держава та місцеве самоврядування зазнають економічних втрат.

Очевидно, що відсутність ринку землі в Україні призводить до:

- великих втрат виробництва та можливостей зростання для економіки;
- величезних втрат доходів для держави;
- браку фінансування малих і середніх фермерів;
- зменшення доходів сільських районів і неможливості їх розвитку.

Функціонування ринку землі сприятиме технологічним змінам для досягнення вищого рівня продуктивності та полегшення процесу отримання фінансування. Комерційні банки будуть дуже охоче розвивати фінансові інструменти для іпотечного кредитування та довгострокових інвестицій.

При відкритті ринку землі та залученню прозорих інвестицій, податки на сільськогосподарські землі, на операції із землею, податки від економічної діяльності пов'язаних бізнесів та загального зростання економічної активності сільського населення зміцнить економічний розвиток держави.

Розвиток ринку землі допоможе транспортній та соціальній інфраструктурі у селі та сільській місцевості. Інвестори будуть зацікавлені у створенні та сприянні розвитку автомобільних та залізничних доріг, шкіл і дитячих садків, лікарень та закладів для розваг, проведенні електрифікації й газифікації, підключення інтернету.

Ще один ефект – створення нових робочих місць. Збільшення прямих інвестицій має прямий ефект на збільшення кількості працівників.

Розглядати ринок землі у відриві від економіки країни і її інвестиційного клімату неможливо, тому відкриття земельного ринку справді може дати певний поштовх для української економіки, адже його відкриття – це тільки початок довгого й непростого шляху.

7.4. Теоретико-методологічні основи створення фермерських господарств

Важливою формою та соціально-економічною основою розвитку малого підприємництва на селі є фермерські господарства. Основною метою створення фермерського господарства є збільшення прибутку за рахунок раціонального ведення сільсько-господарського виробництва, отримання максимально можливого обсягу необхідної суспільству продукції високої якості при мінімальних витратах.

Започаткування фермерства в нашій країні за зразками західних фермерських господарств у роз-

винених країнах світу було проведене без достатнього врахування специфічних умов ведення агропромислового виробництва, в Україні була відсутня науково обґрунтована програма формування фермерських господарств на рівні держави.

Представники економічної аграрної науки О. В. Чайнов, М. І. Туган-Барановський, Н. Д. Кондратьєв, В. Л. Косінський розробили теорію селянського (фермерського) господарства. О. В. Чайнов у своїх працях вказує на переваги малого селянського (фермерського) господарства над великими капіталістичними господарствами, полемізуючи, отже, з А. Смітом та Д. Рікардо, які своє вчення будували на перевагах капіталістичного підприємства. Зокрема, О. В. Чайнов зазначає, що «селянське господарство, знизивши рівень споживання, може залишатися життєздатним у тих умовах, у яких капіталістичне господарство приречене на «безсумнівну загибель». Учений був переконаний у «виключній живучості та стійкості селянських господарств у критичні для всієї системи сільського господарства періоди».

На сьогодні фермерське господарство – «форма вільного малого підприємництва, що здійснює свою діяльність на принципах юридичної і економічної самостійності».

Головними цілями сучасного фермерського господарства є «збільшення його доходів за рахунок раціонального ведення виробництва, отримання максимально можливого обсягу продукції високої якості за мінімальних витрат, розвитку підсобної діяльності для одержання додаткових доходів,

згладжування сезонності в завантаженні членів селянського господарства і залучених працівників, участь у соціальному розвитку території, на якій розміщене фермерське господарство».

Для забезпечення цих умов потрібно комплексно виконати систему заходів, яка включає:

- прогнозування і планування виробництва, суть яких полягає в обґрунтуванні видів і обсягів виробленої продукції, виходячи з потреб ринку і умов господарства;

- забезпечення матеріально-технічними та технологічними засобами виробництва;

- підготовку кадрів масових професій для роботи у фермерських господарствах, забезпечення професійної орієнтації, підвищення кваліфікації та передання передового досвіду керівникам фермерських господарств.

Результатом планування для власника ферми є розроблення бізнес-плану, який складається із двох основних розділів: виробничої програми і фінансового плану. У виробничій програмі, зазвичай, визначають обсяги посівних площ, урожайність сільськогосподарських культур, поголів'я великої рогатої худоби, свиней, овець, птиці, забезпеченість виробництва матеріальними і трудовими ресурсами, кількість валової продукції та обсяг її реалізації.

На підставі вивчення попиту передбачаються найбільш вигідні канали реалізації продукції з урахуванням її характерних особливостей.

Останнім часом у нашій країні розроблюються різних типів моделей фермерських господарств,

свідченням чому є велика кількість статей у спеціалізованих, науково-популярних і суспільно-політичних виданнях. Так, деякі науковці описують стартові моделі фермерських господарств, які дають кількісну і якісну характеристику сільськогосподарського підприємства фермерського типу на стадії його становлення. Стартова модель селянського господарства характеризує його загальну господарську програму на тривалий час. Ці моделі за своєю сутністю є раціональним планом господарства, який має в період його організації першочергове значення.

Система моделей фермерського господарства включає основоположні типи ферм залежно від їхньої спеціалізації: рослинницькі, тваринницькі або змішані, враховує конкретні агрокліматичні можливості регіону або зони, а також соціальних умов, які складаються в даному регіоні і в окремій фермерській сім'ї. У моделі визначаються розміри ферми, трудові ресурси фермерської сім'ї і кількість робочих днів протягом місяця, а також ціни на реалізовану продукцію за вільних ринкових відносин.

Аналізуючи сучасний етап розвитку фермерства в Україні, можна зробити такий висновок: для кожного окремого фермерського господарства району, області тепер немає сенсу створювати раз і назавжди постійну, раз і назавжди завершену модель виробництва, рівно як і неможливо визначити на певний момент точну кількість тих або тих типів сімейних підприємств. За умов ринку їхня структура неодмінно буде змінюватися. Тому йдеть-

ся лише про вибір найбільш пріоритетних напрямів розвитку виробництва, про створення так званих базових (стартових) моделей галузевого поєднання господарств.

Фермерство, як особлива сільська соціальна група, фундамент ефективної аграрної економіки є продуктом високого рівня суспільства, еволюції селянства. Перетворення фермерства з індивідуально-локального в масове явище – процес тривалий і складний.

Високих економічних показників фермер може досягти лише за рахунок раціональної спеціалізації та оптимальних розмірів свого господарства. На етапі становлення фермерських господарств особливої ваги набували вибір найраціональнішої комбінації сільськогосподарських галузей та визначення оптимального обсягу виробництва в кожній із них. Вибір галузей здійснювався фермерами з урахуванням природних факторів господарювання (родючості ґрунтів, погодних умов тощо), забезпеченості технічними засобами, а також специфіки земельних і ринкових відносин у регіоні.

Завдання для самоперевірки

1. Обґрунтуйте особливості аграрного виробництва порівняно 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 в 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 в 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. У чому полягає принципова зміна ролі сільського господарства в сучасній економіці? З чим це пов'язано?

11. Поясніть ціновий диспаритет. До яких наслідків призводить він?

12. Які засоби практикують сучасні держави для підтримки національних виробників аграрної продукції?

Список використаних джерел

1. Батанов О. В. Конституційно-правові проблеми територіального устрою України: доктринальні та прикладні аспекти. *Право України*. 2014. № 9. С. 11–21.

2. Будзяк В. М. Формування ринку земель сільсько-господарського призначення. *Економіка АПК*. 2008. № 8. С. 118–122.

3. Горлачук В. В., Белінська С. М. Передумови запровадження ринку земель для ведення товарного сіль-

ського господарського виробництва в Україні. *Економіка АПК*. 2007. № 7. С. 18–20.

4. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. Київ: Преса України, 1997. С. 80.

5. Ліщенко Т. М. Формування інфраструктури ринку землі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК»/ Ін-т економіки та прогнозування НАН України. Київ, 2006. 24 с.

6. Мартин О. М. Державне регулювання ринку землі в Україні. *Науковий вісник*. 2004. Вип. 14.1. С. 262–266.

7. Теоретичні та практичні аспекти формування й розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення: зб. наук. пр. Міжнар. наук.-практ. конф. (Херсон, 1–2 черв. 2018 р.). Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2018. 148 с.

Розділ 8

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ОЦІНКА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ

Система національних рахунків... дає змогу тримати руку на економічному пульсі країни... дає змогу нам вимірювати обсяг виробництва в конкретний момент часу ... є основою для формування державної політики. Без таких розрахунків економічна політика базувалася б на інтуїції.

Стів Макконел

Зміст

1. Національна економіка як об'єкт макроекономічного аналізу.
2. Поняття «система національних рахунків» (СНР). Загальна характеристика ВВП. Принципи та методи розрахунку ВВП.
3. Тіньова економіка.

8.1. 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, зосередимося далі на

макроекономічному аналізі й дізнаємося про те, що собою представляє національна економіка як макросистема, як у її рамках функціонує вся сукупність економічних одиниць і ринків, які головні проблеми і чому виникають при цьому та чим може зарадити уряд задля їхнього розв'язання.

Почнемо з того, що всі виробники та споживачі, усі види діяльності, ринки усіх товарів і послуг тісно взаємопов'язані й переплітаються в масштабах тієї чи тієї 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 впливають різноманітні позаекономічні фактори (політичні, соціальні, культурні, релігійні, міжнародні, природно-кліматичні, демографічні тощо). Економічну систему на рівні всієї країни економісти-теоретики називають макроекономікою. Більш популярним варіантом її назви є національна економіка, або господарство країни.

Національна (від латин. – народ) економіка – це сукупність усіх економічних суб'єктів і зв'язків між ними, яка сформувалася і розвивається на рівні країни як цілісна система.

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 і 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 із часом змінюється під впли-

вом багатьох факторів (внутрішніх і зовнішніх). Але визначальним фактором структурних зрушень в економіці, переходу до технологічних способів виробництва вищого рівня, до повнішого використання людського (інтелектуального) потенціалу є науково-технічний прогрес. Аналіз структури національного господарства, виявлення її деформацій (перекосів) та напрямів і способів їх подолання – це тільки одне із завдань макроекономічного аналізу.

Макроекономічний погляд на господарське життя країни загалом привертає увагу до **великомасштабних економічних проблем**, зокрема таких як:

- визначення обсягу та 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 і засобів макроекономічної політики уряду, допустимих меж втручання держави в економіку.

На противагу мікроекономіці, **аналіз явищ і процесів національної економіки має низку 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 латин. – приєднувати) сукупності, сектори. Це означає, що в цьому аналізі всі взаємопов'язані виробники представлені у вигляді одного – сукупного виробника, який випускає національний продукт, а всі споживачі мають вигляд сукупного споживача, котрий висуває попит на цей продукт в обмін на дохід, отриманий від продажу факторів виробництва.

2. У макроекономічному аналізі, крім 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 загалом 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 вміння 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. Водночас глибоке розуміння цих проблем підводить зрештою до висновків щодо можливостей їх практичного розв'язання і знову ж таки в масштабах усього суспільства. У цьому полягає наукова цінність макроекономічного аналізу як теоретичного підґрунтя економічної політики держави.

Для того, щоб вивчити економіку, економісти складають макроекономічні моделі, які у спрощеній формі встановлюють залежності між економічними показниками.

Макромоделі – математичні рівняння, у яких виражені реальні економічні процеси в абстрактному та спрощеному вигляді.

Створити модель – означає знайти функцію, яка пов'язує ендогенні та екзогенні параметри макромоделі.

Екзогенні (зовнішні) **змінні** – це змінні, величина яких «установлюється» урядом та Національним банком, а **ендогенні** (внутрішні) **змінні** – це змінні, величина яких є результатом розв'язку моделі.

Найчастіше до екзогенних змінних зараховують рівень державних витрат (G), ставки оподаткування (t) та величину пропозиції грошей (M).

До ендогенних (внутрішніх) змінних, зазвичай, належать обсяг випуску та рівень зайнятості, рівень інфляції і безробіття.

Модель показує, як зміна однієї з екзогенних величин впливає на ендогенні показники. Це дає

змогу досягти оптимального поєднання інструментів фіскальної та монетарної політики.

Суб'єктами макромоделей виступають:

– сектор домашніх господарств – містять усі приватні господарства країни, діяльність яких направлена на задоволення власних потреб;

– підприємницький сектор – сукупність усіх фірм, зареєстрованих у межах країни. Підприємницький сектор проявляє такі види економічної активності: пред'являє попит на фактори виробництва, пропонує результати своєї діяльності й інвестує;

– державний сектор – усі державні інститути та установи. Держава виробляє суспільні блага, які надходять споживачам «безоплатно» (безпека, фундаментальна наука, послуги державної, соціальної та виробничої інфраструктур);

– сектор закордон – містить усі економічні суб'єкти, які містяться за межами даної країни, а також іноземні державні інститути. Вплив закордону на вітчизняну економіку здійснюється через взаємний обмін товарами, послугами, капіталом та національними валютами.

8.2. Поняття «система національних рахунків» (СНР). Загальна характеристика ВВП. Принципи та методи розрахунку ВВП

Система національних рахунків – це система показників і класифікацій, які використовують для опису й аналізу найзагальніших результатів

економічному процесу на макrorівні (в межах державних кордонів).

СНР діє тільки на основі ринкових механізмів та інструментів. Вона містить інформацію про:

1) усі господарські процеси, які беруть участь в економічному процесі: юридичні особи, домогосподарства;

2) усі економічні операції, пов'язані з виробництвом, розподілом і перерозподілом доходів, накопиченням активів тощо;

3) усі економічні активи і пасиви, що формують національне багатство: основні фонди, фінансові активи, матеріальні обігові кошти, земля, корисні копалини.

Головним показником при розробленні СНР є валовий внутрішній продукт (ВВП) – сукупна ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених підприємствами, організаціями, установами в поточному періоді резидентами країни на економічній території країни.

Економічна територія – територія, керована урядом, у межах якої вільно переміщуються особи, товари і гроші. На відміну від географічної території, вона не охоплює посольств іноземних держав, воєнних баз.

Резидентом вважається фізична або юридична особа, якщо вона пов'язана з економікою даної держави. Це всі, хто проживає в Україні, вчиться.

Принципи розрахунку ВВП є такими:

1) відмінність ВВП та валового національного доходу (ВНД);

- 2) рівність доходів і витрат;
- 3) чітке розмежування категорій запасу і потоку;
- 4) уникнення подвійного рахунку.

З цією метою в СНР розрізняють: проміжна продукція – товари і послуги, що купують для переробки, обробки і перепродажу; кінцева продукція – товари і послуги, які купують задля кінцевого споживання, а не переробки і перепродажу.

Додана вартість – вартість, додана виробленій фірмою продукції, без вартості проміжних товарів і послуг, що були використані у виробництві. Враховують вартість тільки кінцевого продукту як суми доданих вартостей усіх виробників.

Використання ринкових цін товарів і послуг, а також умовно нарахованої або імпутованої вартості за ті товари і послуги, які не продаються на ринку (плата за житло самого власника; оборона; охорона здоров'я, громадського порядку; освіта).

Імпутована вартість нараховується відповідно до поточних затрат, пов'язаних із нарахуванням послуг.

Урахування вартості товарів і послуг вироблених тільки в поточному періоді без невиробничих операцій (перепродаж товарів, чисто фінансових операцій, державні трансфертні виплати (пенсії, стипендії, допомоги, субсидії), операції із цінними паперами (купівля – продаж акцій, облігацій, векселів).

Методи розрахунків ВВП. ВВП розраховується трьома методами:

- 1) *за виробленою продукцією* (виробничий).

Тут підсумовується додана вартість, створена всіма галузями економіки:

$$\Sigma \text{валовий випуск} - \Sigma \text{проміжне споживання} = \Sigma \text{додана вартість}$$

2) *кінцевого використання* (за витратами).

Підсумовування витрат усіх економічних агентів, які використовують ВВП: домогосподарств, фірм, держави, іноземців, які експортують товари з даної країни. У підсумку отримуємо сукупну вартість усіх товарів і послуг, спожитих суспільством:

$$\text{ВВП} = C + I + G + NX,$$

де C – кінцеві споживачі витрати домогосподарств на товари і послуги, крім витрат на житло; I – валові приватні внутрішні інвестиції, які містять витрати фірм на будівництво будівель і споруд, придбання обладнання, машин, нових технологій, створення товарно-матеріальних запасів, амортизацію і витрати на придбання житла; G – державні витрати на утримання армії, управління, заробітну плату бюджетним органам; NX – чистий експорт, що розраховується як різниця експорту й імпорту.

3) *розподільчий (за доходами)* – підсумовує всі види факторних доходів, а також деякі особливі компоненти, які не є доходами:

- амортизаційні витрати;
- чисті непрямі податки на бізнес – ПДВ, акцизи, мита;
- винагорода за працю, заробітна плата, фонди;

- рентні платежі;
- чисті відсотки;
- доход від власності;
- прибуток корпорацій.

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 – обсяг виробництва, який вимірюється в поточних цінах, тобто в цінах, що існують на момент виробництва:

$$\text{Номінальний ВВП} = \sum p_i q_i,$$

де q_i – обсяг виробництва i -го товару в поточному році; p_i – ціна i -го товару в поточному році.

Отже, на величину номінального ВВП впливають два процеси:

- динаміка обсягу виробництва;
- динаміка рівня цін.

Реальний ВВП – обсяг виробництва, який вимірюється в сталих (незмінних, базових) цінах, тобто на величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва:

$$\text{Реальний ВВП} = \sum p_0 q_i,$$

де q_i – обсяг виробництва i -го товару в поточному році; p_0 – ціна i -го товару в базисному році.

Індекс цін – 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 і споживчого, і виробничого призначення.

Індекс цін, який беруть для коригування номінального ВВП, тобто перерахунку його в незмінні (базисні) ціни, називають **дефлятором ВВП**. Реальний ВВП, розрахований із допомогою дефлятора, характеризує реальний, тобто фізичний (кількісний), обсяг виробництва в країні. Обчислення реального ВВП має першорядне значення при оцінці темпів росту національної економіки.

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 і всередині країни, 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 в майбутньому.

На відміну від ВВП, національний дохід статистично розраховується 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 з попередньо розрахованої величини ВВП виключають суми амортизаційних відрахувань і непрямих податків на бізнес, але при цьому враховують (зі знаком «+» чи «-») різницю між доходами, отриманими 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 через 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 цьому разі виключають із величини ВВП тому, що вони як інструмент регуляторної політики уряду слугують лише каналом перерозподілу доходів у суспільстві.

Зауважимо також, що у ВВП і національному доході не враховуються суто 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.

Також уживають таке специфічне економічне поняття, як національне багатство. У нього можна вкладати різний зміст – від вузького (матеріального) до всеосяжного. Здебільшого цим поняттям позначають наявні надбання країни загалом. Національне багатство – це сукупність матеріальних і нематеріальних благ, нагромаджених і збережених країною на даний час або, інакше кажучи, усе те, чим володіє країна сьогодні (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Структура національного багатства

Національне багатство	
<i>Матеріальне багатство</i>	<i>Нематеріальне</i>
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;

по-третьє, практично неможливо оцінити нематеріальний складник національного багатства.

Немає таких способів, якими можна було б кількісно виразити значення пам'яток старовинної культури (наприклад замків, релігійних храмів, палаців).

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 той рівень виробництва та до-

бробуту населення. Соціально-економічний прогрес країни веде не тільки до збільшення національного багатства, а й до підвищення у ньому частки нематеріального багатства.

8.3. Тіньова економіка

Сьогодні реальністю практично кожної національної економіки є та обставина, що певну частку в 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, тобто можна заробляти на комп'ютері, не виходячи з власної оселі);

2) **прихована економіка** – легальна економічна діяльність, суб'єктами якої, зазвичай, є підприємці, котрі заради отримання надприбутків вдаються до різних організаційних і фінансових маніпуляцій (наприклад штучне дроблення великого бізнесу з розрахунком на отримання податкових преференцій, установлених 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 в 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 і доходи, і витрати.

Отже, тіньова економіка – це складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих і протиправних, і законних, але переважно аморальних видів економічної діяльності, суб'єкти яких отримують надприбуток через приховування доходів та ухилення від сплати податків.

Головні *причини переходу економіки в «тінь»* – це *недосконалість законодавства, передовсім податкового*. Ідеться, зокрема, про надмірний по-

датковий тиск (завищені податкові ставки та/або завелику кількість податків), заплутані (непрозорі) механізми адміністрування (нарахування) податків, несправедливе надання податкових пільг наближеним до влади бізнесменам тощо.

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 наращувати 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 справді 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 задля їхнього використання в реальному секторі економіки.

Поняття «легалізація тіньової економіки» має двоякий зміст:

1) **легалізація «брудних грошей»** як відмивання протизаконно одриманих 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 висуваються претензії щодо неналежної протидії відмиванню брудних грошей;

2) **легалізація тіньових доходів (некримінального походження)** є вимушено необхідним заходом детінезації економіки, який передбачає надання гарантій і стимулів для легального використання таких доходів.

Отже, 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 вся економіка та суспільство загалом. Ось чому задля забезпечення стабільного економічного порядку та прогресивно-

го 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 не вигідною або занадто ризикованою. Цей висновок особливо актуальний для України.

Завдання для самоперевірки

1. Обґрунтуйте особливості національної економіки як об'єкта макроекономічного аналізу.

2. У чому полягає специфіка макроекономічного аналізу?

3. Які фактори впливають на макромоделі? Характеристика суб'єктів макромоделей.

4. Система національних рахунків, сутність та значення в економіці.

5. Який основний макроекономічний показник? Його характеристика та методи вимірювання?

6. Національний дохід і структура національного багатства?

7. Навіщо статистика оперує трьома методами обчислення ВВП? Розкрийте їх.

8. Обґрунтуйте необхідність розрізнення номінального та реального ВВП.

9. Який взаємозв'язок існує між ВВП та національним доходом?

10. Чому існує тіньова економіка? Які її види та наслідки?

11. Чи можна та як вивести економіку з «тіні»?

Список використаних джерел

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: навч. посіб. У 2-х кн. Кн. 1: Вступ до ана-

літичної економії. Макроекономіка/за ред. С. Панчишина і П. Островерха. Київ: Знання, 2006. 723 с.

2. Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Баластрик Л. О. Макроекономіка: підручник. 2-ге вид., випр./за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2005. 851 с.

3. Макроекономіка: базовий електронний текст лекцій/уклад.: І. Й. Малий, І. Ф. Радіонова, Т. Ф. Куценко та ін. Київ: КНЕУ, 2017. 200 с.

4. Орищак Я. Основи курсу «Макроекономіка»: лекції, семінарські заняття та завдання для самостійної роботи. Тернопіль: Підручники і посібники, 2005. 120 с.

5. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с.

Розділ 9

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

*У честі й силі та держава,
де править здоровий розум і право,
а де дурень стоїть у влади,
Там людям горе і нещастя.*

Себастьян Брант

*Коли множаться закони й накази,
росте число крадіїв та розбійників.*

Лао Цзи

Зміст

1. Роль та функції держави в ринковій економіці.
2. Форми державного регулювання економіки.
Економічна політика: сутність, види, заходи.
3. Сутність і зміст економічної безпеки держави.
Система індикаторів економічної безпеки держави.
4. Соціальна політика держави. Справедливість і соціальний захист.

9.1. Роль та функції держави в ринковій економіці

Проблема доцільності, обсягу та напрямів державного втручання в економічні процеси має давню історію. Традиційно класична економічна теорія головним регулятором економіки визнавала ринок, який забезпечує економічну рівновагу. Марксизм,

доводячи, що ринковий механізм неспроможний забезпечити ефективне використання обмежених ресурсів, обґрунтовує необхідність його заміни тотальним державним регулюванням економіки на базі суспільної власності на засоби виробництва. Кейнсіанська теорія визнає обмеженість ринкового механізму забезпечення макроекономічної рівноваги, доводить необхідність державного регулювання ринкової економіки насамперед у напрямі стимулювання ефективного попиту. Теорії неокласичного, неоліберального, неоконсервативного напрямку зводять державне втручання в економіку до мінімуму, віддають перевагу непрямим методам державного регулювання. Економічна школа неокласичного синтезу, яка поєднала наукові досягнення кейнсіанства, некейнсіанства і неолібералізму, доводить необхідність змішаної системи регулювання ринкової економіки. Представники інституціонального напрямку економічної теорії обґрунтовують регулювальну роль не тільки ринку і держави, а й соціальних, політичних, правових, національних, психологічних та інших чинників економічного розвитку.

Сучасні погляди на роль держави в ринковій економіці ґрунтуються на визнанні доцільності поєднання ринкових стимулів економічного розвитку й активної ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів.

Економічними функціями держави є головні напрями державного впливу на економіку, сукупність яких розкриває зміст її економічної ролі (рис. 9.1).



Рис. 9.1. Економічні функції держави

Найважливіше, що держава забезпечує створення правового режиму економічної діяльності суб'єтів господарювання ринкової економіки. Ідеться про законотворчу діяльність держави в галузях господарського та цивільного права, яка регулює економічну поведінку агентів ринку.

Важливим видом діяльності держави, що не вимагає великих затрат, є **створення правового поля**, у межах якого суб'єкти господарювання можуть залучатись до економічної діяльності та здійснювати її. Це надзвичайно важлива функція держави. Якщо уявити суспільство без держави, то лише застосування сили (передусім фізичної) могло хоча б якимось чином забезпечити нормальне функціонування господарської діяльності. Ринкова економіка, яка є взаємодією великої кількості юридично самостійних суб'єктів, немислима без наявності

тих правових норм, якими визначаються дії цих суб'єктів. Такими актами насамперед є закони про власність. Без існування законів, що захищають право власності, люди не змогли б мати стимулів до економічної активності, оскільки можливість накопичення практично була б виключеною.

Права власності – це права користування та розпорядження. Вони визначають розмір результатів діяльності й виступають оптимальним засобом для мотивації та контролю за результативністю своєї діяльності. Якщо ж право власності неможливо адекватно визначити і реалізувати, то поведінка суб'єктів, що їх порушують, може призвести до помилкового розміщення ресурсів. Особливу роль відіграє при цьому право приватної власності на економічні ресурси, що створює найбільший вільний простір для ініціативи виробників. Тому держава створює та підтримує у функціональному стані правову систему, яка не тільки захищає право власності, а й надає законного статусу приватним підприємствам, установлює такі правила здійснення економічної діяльності, що регулюють відносини між її суб'єктами, визначають заходи компенсації населенню збитків, накладають обмеження на ті види діяльності, що не забезпечені правовими санкціями. Водночас у межах правового поля держава здійснює функції арбітра в економічній сфері, виявляє недобросовісних її суб'єктів, що порушують встановлені правові норми, і застосовує заходи впливу на них. Для цього держава створює в межах правового поля відповідні

служби та організації, покликані забезпечувати названі функції.

В Україні така правова система сформувана, але постійно вдосконалюється. Одним із перших законів, прийнятих після отримання незалежності, був Закон «Про власність», яким було визначено рівноправність усіх форм власності, у тому числі і приватної. Право приватної власності закріплено і в Конституції України. Прийнято кодекси, що регулюють певні сфери господарської діяльності, в тому числі Цивільний і Господарський кодекси, що створює сприятливі умови для зміцнення ринкових відносин в економіці України.

Друга група економічних функцій держави в ринковій економіці охоплює *заходи щодо захисту конкуренції*. Остання є одним із найважливіших елементів механізму саморегулювання ринкової економіки. Водночас, як і раніше, конкуренція породжує свою протилежність – монополію, яка суттєво впливає на ринок у власних інтересах. Монопольна влада на ринку завдає шкоди інтересам і виробників-немонополістів, і споживачів, зумовлюючи підвищення цін і неефективний розподіл економічних ресурсів. Цим і спричинена потреба регулювання діяльності монополій задля захисту конкуренції. Для цього насамперед використовується антимонопольне законодавство. Першою країною, що його запровадила, були США, де у 1890 р. було прийнято Акт Шермана проти трестів. Відтоді протягом понад століття у США було прийнято низку антимонопольних актів, що утворили складну і розгалужену систему законів, судових

рішень й правових норм, яка отримала назву антимонопольного законодавства. Воно спрямоване на регулювання діяльності фірм і корпорацій на ринку, відсікаючи ті, що визнаються малоефективними, нечесними стосовно прав споживачів і виробників і шкідливими для широкої громадськості.

Антимонопольне законодавство використовується і в інших країнах світу. За ним накладаються обмеження на практику злиття фірм, забороняються заходи стосовно монополізації цін, здійснюються заходи щодо непорушення і усунення методів недобросовісної конкуренції.

В Україні прийнято низку законів, указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України щодо антимонопольного регулювання, серед яких – «Про механізм антимонопольного регулювання монопольних утворень», «Про запровадження механізму запобігання монополізації товарних ринків» та ін. Створено і державний орган, покликаний здійснювати заходи щодо антимонопольного регулювання. Ним є Антимонопольний комітет України.

Третю групу економічних функцій держави складають *заходи коригування розподілу ресурсів* задля зміни структури національного продукту. Потреба коригування зумовлена такими ринковими невдачами, як зовнішні ефекти і виробництво суспільних благ. Дія зовнішніх факторів, як уже зазначалось, приводить до переміщення частини витрат виробництва до третіх осіб, чим зумовлюється заниження суспільних витрат виробництва і відповідний перерозподіл економічних

ресурсів у виробництві таких благ. Прикладом слугують галузі, що негативно впливають на навколишнє середовище, перекладаючи частину своїх витрат на третіх осіб. Щоб уникнути цього, держава застосовує заходи законодавчого й економічного впливу. Так, приймаються відповідні закони, якими виробників, що негативно впливають на довкілля, зобов'язують здійснити дії з усунення цього впливу. Це може бути встановлення граничних норм викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище, що примусить виробників звести очисні споруди для уникнення таких викидів. Застосовуються і заходи економічного впливу, коли з виробників, які використовують зовнішні ефекти, стягують підвищені податки, що знижує доходність такого виробництва і перешкоджає переливу додаткових ресурсів у такі виробництва.

Потреба перерозподілу ресурсів зумовлена і необхідністю виробництва суспільних благ. Їхні приватні виробники, зазвичай, не виробляють, отже, у такі галузі не направляються ресурси. Щоб спрямувати їх туди, держава застосовує такі заходи, як податки, дотації, та вдається до організації державних підприємств. Через систему податків держава отримує необхідні кошти, які спрямовуються на придбання або виробництво благ суспільного споживання. Прикладом можуть бути витрати на оборону, освіту, будівництво шляхів сполучення, деякі види страхування. Без державного регулювання забезпечення такими благами було б або неповним, або взагалі неможливим. Одночасно оподаткування впливає на обсяг товарів індивідуального споживання, зменшуючи його, і

тим самим вивільняє частину ресурсів, зайнятих їх виробництвом, переорієнтуючи їх на створення благ суспільного споживання.

Перерозподіл ресурсів здійснюється державою і через створення державного сектора. Останній, зазвичай, охоплює галузі економіки з низькою прибутковістю, серед яких галузі видобувної промисловості, пошта, телекомунікації, електроенергетика, залізниці, автолінії, водопостачання, освіта та ін. Низька прибутковість і висока капіталомісткість таких галузей не стимулюють залучення приватного капіталу. Тому задоволення потреб у їх продукції зумовлює використання державних ресурсів для забезпечення виробництва в цих галузях. Саме через створення і функціонування державного сектора економіки досягається перерозподіл економічних ресурсів, вилучення їх із високоприбуткових галузей і спрямування в ті галузі, де приватний капітал не має достатніх стимулів функціонування.

Важливою функцією держави є *перерозподіл доходів та багатства*. Ринковий механізм не забезпечує соціально справедливого розподілу. Він призводить до поглиблення розшарування членів суспільства за рівнем доходів і багатства. Для зменшення такої диференціації держава використовує заходи, серед яких – система оподаткування доходів та майна, різного роду трансфертні платежі та допомоги окремим групам громадян із низькими доходами, регулювання цін, заходи соціального забезпечення. Першими у здійсненні таких функцій держави були США, де вони були започатковані з середини 1930-х рр. відповідно до

так званого «нового курсу» Ф. Рузвельта. Після Другої світової війни заходи щодо регулювання доходів соціального захисту населення поширилися і в державах Західної Європи, й інших, насамперед розвинених країнах світу. Регулювання доходів здійснюється передусім через систему оподаткування, що ґрунтується на принципі прогресивної залежності розміру податків від доходу. Важливу роль відіграють державні програми, спрямовані на подання допомоги найбільш вразливим і мало захищеним прошаркам населення.

Умови для здійснення державою функцій регулювання доходів і соціального захисту формуються і в Україні. Створюється законодавча база таких заходів. Прийнято низку законів, що регулюють сферу соціального захисту населення: закони «Про пенсійне забезпечення», «Про зайнятість населення», «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» та ін. Однак обмеженість фінансових та матеріальних ресурсів не дає можливості здійснювати в повному обсязі заходи щодо соціального захисту громадян України.

Історичний досвід свідчить, що економічна кон'юнктура у країнах із ринковою економікою зазнає коливань. Є чітко виражені економічні, або ділові, цикли. Наслідком є порушення економічної рівноваги, зростання безробіття та інфляція. Тому держава здійснює *функцію стабілізації економічної кон'юнктури*, впливаючи на економічну активність через заходи кредитно-грошової та фіскальної політики, розроблення різного роду програм, спрямованих на регулювання певних сфер економіки (так зване програмування економіки).

Широко використовуються заходи впливу на грошовий обіг, що дасть змогу регулювати грошову масу в обігу і через неї впливати на економічну активність. Цій меті слугують і фіскальні заходи, такі як оподаткування та субсидії і субвенції. Через них держава здійснює регулюючий вплив на платоспроможний попит суб'єктів економічної діяльності, на рівень їх активності. Широко використовується програмування. Суть його полягає в обґрунтуванні програм розвитку і економіки загалом, і окремих галузей, у яких визначаються певні цілі та засоби їх досягнення. Такі програми розробляють державні органи і мають індикативний характер. Суб'єкти економічної діяльності використовують такі програми як важливе джерело інформації про тенденції економічного розвитку

Сучасна ринкова економіка – економіка змішаного типу, яка поєднує гнучкість ринкового механізму, цілеспрямованість корпоративного регулювання та загальносуспільну орієнтованість державного впливу на економіку. Регулювальна роль ринку складає основу змішаної економіки. Корпоративне регулювання є механізмом координації, який в умовах ринкової системи дає змогу економічним суб'єктам активно впливати на розподіл ресурсів. Державне регулювання економіки не заміщує, а доповнює та захищає ринковий механізм. Поєднання означених вище механізмів координації сприяє ефективній реалізації соціально-економічних цілей суспільства, макроекономічному зростанню, забезпеченню соціальної справедливості. Співвідношення ринкового, корпоративного та державного механізмів координації в різних країнах неоднакове. Є

країни, де діє система економічного лібералізму, в якій домінують ринкові та корпоративні регулятори, а роль держави зведена до мінімуму (США, Канада, Велика Британія, Австралія та ін.), і країни економічного дирижизму, яким притаманний значний вплив держави на соціально-економічний розвиток суспільства (Швеція, Австрія, Німеччина та ін.).

9.2. Форми державного регулювання економіки.

Економічна політика: сутність, види, заходи

Діяльність держави в економічній сфері має два головні складники. Перший – це діяльність держави як власника засобів виробництва. *Державний сектор* економіки утворюють сукупність підприємств, організацій, установ, що перебувають у державній власності й управляються державними органами або призначеними ними юридичними особами.

Державна власність зосереджена насамперед у стратегічних галузях економіки, де приватні інвестиції не можуть забезпечити реалізацію довгострокових проєктів: аерокосмічна промисловість, атомна енергетика, інші капіталоемні та наукоємні виробництва, фундаментальна наука. До державного сектора (у різних формах і масштабах) належать також галузі інфраструктури: залізничний транспорт, пошта, телекомунікації. Держава здійснює й виробництво суспільних благ, таких, як освіта, оборона, охорона здоров'я тощо.

Країни з розвинутою ринковою економікою демонструють неоднакові підходи до визначення пріоритетних для державного підприємництва галузей. Наприклад, у Австрії, Франції, Німеччині, Швеції, Нідерландах, Великій Британії, Японії, Іспанії 75 % підприємств таких галузей, як пошта та залізниця, є державною власністю. У Швеції державна частка в авіалініях та виробництві електроенергії становить 50 %. У США державна власність дорівнює близько 25 % в автомобільній промисловості та виробництві сталі, авіалініях, залізничному транспорті.

За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України та Державної служби статистики України, питома вага державного сектора економіки у 2018 р. становить 8,9 %, а їх кількість на 1 липня 2019-го – 3789.

Другим складником діяльності держави в економічній сфері є *регулювання економіки* – сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси задля певного спрямування господарської діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження їх інтересів і дій для реалізації суспільних цілей.

Нині склалося кілька моделей державного регулювання економіки:

американська – державне регулювання зводиться до використання правових та опосередкованих методів, насамперед податково-бюджетних для створення сприятливих умов для розвитку конкуренції та підприємництва;

японська – система взаємодії державних органів і корпорацій, спрямована на досягнення стратегічних цілей в економіці;

шведська – активне втручання держави у процес розподілу та перерозподілу доходів задля створення сильної системи соціального захисту населення;

німецька – система управління національною економікою з активним використанням ринкових регуляторів та створення на державному рівні ефективної системи соціального захисту громадян. Для Західної Європи взагалі характерне поєднання великої частки державних витрат у ВВП з наявністю значного державного сектора.

Основні напрями державного регулювання економіки виявляються в його функціях (табл. 9.1).

Державне регулювання економіки має кілька основних форм. Перша – *бюджетно-податкове регулювання*, пов'язане з функціонуванням державних фінансів, формуванням державного бюджету та державними витратами. Маніпулюючи податковими ставками, держава отримує можливість стимулювати окремі напрями підприємництва (малий бізнес, фермерство, інноваційну діяльність), перспективні галузі, розвиток науково-технічного прогресу. Регулювання бюджетної сфери надає можливість сприяти вирівнюванню економічного розвитку регіонів, виділяти додаткові кошти окремим підприємствам (субсидії), галузям, соціальним групам. За рахунок засобів державного бюджету можуть надаватися довгострокові кредити великим корпораціям, що потрапили в смугу економічних труднощів. Бюджетне фінансування може стимулювати сукупний попит.

Таблиця 9.1

Функції державного регулювання економіки

Функція	Зміст функції
Цільова	Визначення цілей, пріоритетів і основних напрямів розвитку національної економіки
Стимулювальна	Формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність суб'єктів господарювання і спрямовувати економічні процеси в бажаному для суспільства напрямі
Нормативна	Держава за допомогою законодавчих актів установлює певні «правила гри» для суб'єктів економіки
Коригувальна	Коригування розподілу ресурсів в економіці задля розвитку прогресивних процесів, усунення негативних зовнішніх ефектів тощо
Соціальна	Державне регулювання соціально-економічних відносин, перерозподіл доходів, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, збереження навколишнього середовища
Безпосереднє управління державним сектором економіки	Регулювання державного сектора економіки, створення суспільних благ
Контролювальна	Державний нагляд і контроль за виконанням встановлених «правил гри», економічних, екологічних, соціальних стандартів тощо

Друга форма – *кредитно-грошове регулювання*, спрямоване на забезпечення економіки повноцінною і стабільною національною валютою, підтримання рівноваги на грошовому ринку. Держава виступає також активним суб'єктом на ринку цінних паперів, купуючи та продаючи державні облигації. Третя форма – *регулювання цін та заробітної плати* задля стримування інфляції, регулювання цін на компенсаційній основі (за рахунок засобів державного бюджету, коли сторона, що зазнає збитків, отримує дотації з бюджету).

Четверта форма – *адміністративно-економічне регулювання*, яке передбачає створення умов для функціонування ринкової системи та реалізації соціальних цілей суспільства. Складником означеної форми є правове регулювання економічних і соціальних процесів – держава встановлює на базі законотворчої діяльності правові засади економічної поведінки суб'єктів господарювання, сприяє формуванню правового середовища підприємницької діяльності.

Державне регулювання здійснюється за допомогою методів, серед яких: 1) економічні та адміністративні; 2) імперативні та індикативні; 3) прямі та непрямі (опосередковані). *Економічні методи* державного регулювання пов'язані зі створенням державою фінансових або матеріальних стимулів, здатних впливати на економічні інтереси суб'єктів господарювання й обумовлювати їхню поведінку. До інструментів економічних методів належать ставки податків, облікова ставка, митні тарифи, норми амортизації тощо.

Адміністративні методи ґрунтуються на використанні сили державної влади, засобів заборони, дозволу або примусу. До них належать і *правові методи*, за допомогою яких держава регламентує діяльність суб'єктів господарювання. Адміністративні методи необхідні в таких сферах, як контроль держави над монополіями, охорона навколишнього середовища, соціальний захист населення та захист національних інтересів у світових господарських зв'язках, реалізація державних програм. Інструментами адміністративних методів державного регулювання є укази, декрети, розпорядження, ліцензування, квотування, установлення фіксованих цін, валютних курсів, економічних, харчових, фармацевтичних, соціальних, екологічних стандартів і нормативів, контроль за дотриманням законів та правил, а також санкції за їх порушення.

Імперативні методи державного регулювання – це владні, адміністративні методи. На відміну від них, *індикативні методи* мають орієнтований, рекомендаційний характер (наприклад індикативні ціни). Зазвичай, це економічні методи.

За допомогою *прямих методів* держава безпосередньо втручається в економічні процеси. До них можна віднести адміністративні методи (крім правових методів, які є непрямими методами державного регулювання економіки), а також такі інструменти, як держконтракт і держзамовлення, субсидії, субвенції, дотації, прямі витрати уряду. *Непрямі методи* – це сукупність опосередкованих засобів державного впливу на економіку. Держав-

не регулювання економіки відбувається згідно з *економічною політикою держави* – системою практичних заходів, що здійснюються державою, урядом у сфері управління економікою з надання економічним процесам спрямованості відповідно до мети, завдань та інтересів країни.

Відомі вчені-суспільствознавці по-різному розуміли сутність економічної політики. Джон Мейнард Кейнс розглядав її як загальну волю, втілену в державному регулюванні економіки. Вільгельм Ойкен розумів її як сукупність державних заходів впливу на економічні процеси. Мілтон Фрідмен відносив економічну політику до мистецтва ухвалення рішень, що надає можливості виявляти єдність кінцевої мети у представників різних економічних течій і сприяє подоланню розбіжностей.

Економічна політика держави може бути макроекономічною (національною), регіональною (спрямованою на розвиток окремих територій країни), галузевою, зовнішньоекономічною та ін.

За своїм спрямуванням економічна політика може бути антициклічною, конкурентною (антимонopolною), структурною, інвестиційною, науково-технічною, інноваційною, амортизаційною та ін. Держава здійснює також фіскальну (бюджетно-податкову), монетарну (кредитно-грошову) та цінову політику.

Макроекономічна політика може мати властивості стабілізаційної політики та політики економічного зростання. *Стабілізаційна політика* – це діяльність держави, спрямована на відновлення реальних обсягів виробництва за умов наближення

до повної зайнятості (або природного рівня безробіття), тобто до рівня потенційного ВВП, та забезпечення помірної інфляції. Іноді стабілізаційну політику розуміють як заходи держави, що спрямовуються на вирівнювання циклічних коливань в економіці. Тому стабілізаційну політику можна назвати антициклічною, антиінфляційною. Економічна стабілізація включає також фінансову стабілізацію, яка виявляється через стан державного бюджету та платіжного балансу, а також через параметри грошового ринку.

Політика економічного зростання передбачає: 1) стимулювання сукупної пропозиції через збільшення потенційного ВВП на базі залучення в економічний обіг більшої кількості ресурсів, науково-технічного та технологічного прогресу; 2) утримання темпів зростання сукупного попиту на рівні темпів зростання сукупної пропозиції і потенційного ВВП, оскільки від цього залежить рівень інфляції.

9.3. Сутність і зміст економічної безпеки держави. Система індикаторів економічної безпеки держави

Економічна безпека держави (ЕБД) – такий стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни загалом, достатній економічний та оборонний потенціал навіть за найнесприятливі-

ших варіантів розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.

Загальний стан національної економічної безпеки України в умовах розбудови ринкової економіки і громадянського суспільства є, по-перше, інтегрованим макроекономічним показником соціально-економічного розвитку країни; по-друге, основою для розроблення стратегічної державної політики і конкретних заходів її реалізації, по-третє, вирішальною умовою узгодження та реалізації всієї системи економічних інтересів країни.

Як економічна категорія ЕБД втілює певну сукупність відносин і пов'язаних із ними заходів, що забезпечують здійснення економічного суверенітету, економічне зростання, підвищення добробуту населення в умовах наявності системи міжнародної економічної взаємозалежності. Вона є сукупністю економічних, соціальних, демографічних, екологічних, технологічних, науково-інформаційних відносин. *Специфіка ЕБД* як категорії полягає в тому, що вона постійно вказує на рівень ефективності функціонування всіх структурних її елементів, що дає змогу вчасно виявити загрози і запобігти небезпеці нанесення збитків державі, економічній системі й національним економічним інтересам задля забезпечення їх стабільного розвитку і зростання.

ЕБД має внутрішню матеріально-речову основу – досить високий рівень розвитку продуктивних сил, що здатний забезпечити важливу частку натуральних і вартісних елементів розширеного відтворення ВВП; внутрішню соціально-політичну основу –

достатньо високий рівень суспільної злагоди щодо довгострокових національних цілей, які дають можливість розробити і прийняти державну стратегію соціального та економічного розвитку.

Система ЕБД не існує сама по собі. Вона пов'язана з економічною безпекою людини та міжнародною економічною безпекою. Тому структурна схема суб'єктів цієї тріади має такий вигляд: людина (особа) – національна держава – світове співтовариство. Безпека людини є складником безпеки держави, яка, своєю чергою, є складовою частиною міжнародної безпеки. Отже, держава має дбати про забезпечення економічної безпеки своїх громадян, власної та світового співтовариства. Тому перед нею стоїть надзвичайно складне завдання – пов'язати й погодити інтереси кожного громадянина з інтересами держави, а також з інтересами світового співтовариства. У зв'язку з цим вирізняють внутрішній і зовнішній рівні ЕБД.

Якщо *національні економічні інтереси* України розуміти як сукупні потреби громадян, суспільства та держави, адекватні особливостям соціально-економічного стану країни, рівню її економічного розвитку, місцю в міжнародному розподілі праці, то саме вони повинні визначати всі інші інтереси, що впливають зі спільних геополітичних факторів, а також визначати конкретні дії та звершення, що знаходять свій вияв, наприклад, у зовнішньоекономічних доктринах, програмах тощо.

За ступенем соціального значення ці інтереси поділяються на життєво важливі та другорядні, а за тривалістю дії – на довго-, середньо- та коротко-

строкові, причому відповідно до задоволення одних інтересів їм на зміну приходять інші.

За своєю спрямованістю економічні інтереси можуть бути орієнтовані на забезпечення:

а) виживання; б) прогресивного розвитку; в) певного ступеня лідерства громадян, суспільства або держави. Особливе значення мають життєво важливі економічні інтереси, такі як сукупність а) та б) – сума потреб, задоволення яких надійно забезпечує існування та можливість прогресивного розвитку людини, суспільства, держави.

До кола *життєво важливих* економічних інтересів України на сучасному етапі належать:

- забезпечення її економічного суверенітету;
- побудова правового демократичного механізму державного регулювання економіки;
- економічне відродження держави та поліпшення добробуту її народу;
- розвиток міжнародних економічних відносин.

Отже, головні компоненти системи ЕБД пов'язані з наявністю національно-державних інтересів України і відповідно до цілей, які з них випливають. Ці інтереси наявні й у межах кордонів країни, і зовні. Ідеться насамперед про підтримку державного суверенітету і самостійного розвитку. Безпека країни безпосередньо пов'язана з суверенітетом.

Основою *економічного суверенітету* як головного складника державного суверенітету, і відповідно системи ЕБД, є власність українського народу на своє національне багатство, спираючись на яку уповноважені ним органи самостійно регулю-

ють економіку і зовнішньоекономічну діяльність. Структура економічного суверенітету пов'язана зі структурою економічної системи й охоплює незалежність держави у формуванні та розвитку технологічного способу виробництва, економічних відносин власності й відповідного господарського механізму.

Економічний суверенітет держави як складник системи ЕБД за сучасних умов є базою для:

1) державного контролю за національними ресурсами, досягнення такого рівня виробництва і якості продукції, який забезпечує її конкурентоспроможність і дає змогу брати участь у світовій торгівлі, коопераційних зв'язках та обміні науково-технічними досягненнями;

2) стабільності й усталеності економіки, які зумовлюють захист власності у всіх її формах, створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності;

3) створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійної модернізації виробництва, підвищення професійного, освітнього і загальнокультурного рівня робітників.

Система ЕБД має досліджуватися з передбаченням її розпаду, тобто за критичними умовами й параметрами, які визначають ступінь безпеки системи. При цьому *порогом чутливості* є рівень безпеки, за якого система починає відчувати наявність змін. *Поріг вразливості* – це рівень безпеки, за якого система починає розбалансовуватися, тобто зазнає змін, що ведуть до її знищення; *поріг розпаду* – рівень безпеки, після перевищення якого

система зазнає нищівних змін; *стан спокою* – рівень безпеки, за якого забезпечений розвиток системи.

Зміст економічної безпеки держави як системної категорії можна проаналізувати передусім розкриттям таких понять:

1. *Об'єкти ЕБД* – те, що безпосередньо потребує захисту і на що спрямовані дестабілізуючі дії. Слід зазначити, що проблема ЕБД має і власний об'єкт – економічну систему країни, і об'єкти, суміжні з іншими можливими сферами країни: військовою, громадською, екологічною, інформаційною, криміногенною та ін.

2. *Фізичні об'єкти* – представлені матеріальними утвореннями в діапазоні країна загалом (державою) – зони та сфери зовнішньоекономічних інтересів.

3. *Неречові об'єкти* – цінності, потреби, інтереси, плани тощо, елементи суспільної свідомості.

4. *Суб'єкти ЕБД* – держава загалом або її структури, які організують захист об'єктів безпеки.

5. *Загрози ЕБД* – акції, події, явища або формалізована сукупність факторів, які містять небезпеку і спрямовані на об'єкт захисту.

6. *Джерела загроз* – локалізовані в часі й у просторі небезпеки; вони можуть бути свідомими або стихійними. У цьому аспекті вирізняють загрози суб'єктивні й об'єктивні.

7. *Параметри ЕБД* – показники, які кількісно характеризують безпеку і застосовуються для оцінки, моніторингу і прогнозування ЕБД.

Загальні параметри ЕБД:

збитки – кількісний розмір економічних втрат у разі реалізації загроз;

ризик – гіпотетичний (нормативний або максимальний) збиток, скоригований на ймовірність його реалізації;

рівень ЕБД – інтегральний показник ЕБД, який у загальному вигляді показує співвідношення сукупності всіх загроз та потенціалу захисту від них.

Загрози ЕБД можна згрупувати в найзагальнішому вигляді за такими показниками:

- 1) походженням (внутрішні та зовнішні);
- 2) переважними якостями загрози (фізичними, політичними, екологічними, інформаційними, військовими, психологічними, технологічними тощо);
- 3) специфікою впливу на окремі об'єкти або їхні системи;
- 4) спрямованістю на окремі галузі та види діяльності (продовольчий, інвестиційний, енергетичний, транспортний та інші комплекси господарства);
- 5) масштабами можливих збитків (за силою загрози);
- 6) можливістю реалізації загроз;
- 7) часовими та просторовими координатами дій (коротко- та довгострокові, реальні та потенційні);
- 8) ступенем виявлення (прямі та непрямі загрози);
- 9) ступенем комплексності (одиночні та системні загрози);
- 10) джерелами виникнення (об'єктивні та суб'єктивні загрози з боку окремих осіб, фірм, спецслужб, країн, регіонів та ін.);

- 11) якостями матеріальних носіїв загроз;
- 12) формою виразу загрози.

Слід зазначити, що зовнішні економічні загрози, що випливають із нормальної діяльності в конкурентному середовищі, безпосередньо стосуються проблеми взаємозалежності. Остання означає, що переплетіння національних відтворювальних комплексів, що відображає її сутність, дає країні не тільки користь, а й створює можливість негативного впливу з боку чинників, які беруть початок за її межами.

Особливість залежності полягає в тому, що вона виявляється не тільки як факт зовнішнього впливу, а ще й як його очікування, як розрахунок на отримання певної вигоди від потенційної взаємодії. Як приклад можна навести залежність від стабільних поставок нафти, від можливості реалізації товару, отримання капіталу тощо.

У наведеній вище класифікації доцільно конкретизувати таку ознаку загроз, як часові та просторові координати їх дії. За цією ознакою вони поділяються на наявні (короткострокові) та потенційні (довгострокові).

Головні з них у *безпосередньо економічній сфері нашої країни*:

- а) наявні:
 - нестабільність грошово-фінансової системи;
 - вразливість економіки і відсутність достатніх ресурсів для структурної перебудови;
 - посилення залежності від іноземних інвестицій;

б) потенційні:

– втрата економічної самостійності й перетворення країни на ринок сировини, збуту, робочої сили, закріплення технологічного відставання;

– відсутність вільно конвертованої національної валюти;

– посилення вразливості внаслідок залежності від імпорту;

у науково-технічній сфері:

а) наявні:

– руйнування системи науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт, особливо фундаментальної та прикладної науки;

– еміграція вчених та науковців;

– занепад системи підготовки та перепідготовки кадрів;

– відсутність необхідної системи організації експертиз і прогностових оцінок розвитку науки і техніки;

– недостатньо надійна система захисту інтелектуальної власності;

б) потенційні:

– технологічне відставання від розвинутих країн і втрата конкурентоспроможності;

– втрата можливості самостійного технологічного розвитку;

– відсутність ефективного механізму реалізації науково-технічних досягнень;

у технологічній сфері:

а) наявні:

– зношування устаткування і внаслідок цього швидке наближення ймовірності технологічних катастроф;

- дефіцит коштів для технологічного оновлення виробництва;

- зниження до небезпечних меж рівня технологічної дисципліни в економіці країни;

б) потенційні:

- відставання від розвинутих країн у темпах та масштабах упровадження нової техніки;

- перспектива невідворотного технічного відставання, запізнення в переході на енергоощадні й екологічно чисті технології;

- зростання масштабів можливих технологічних катастроф унаслідок підвищення концентрації шкідливих речовин та енергії в штучних об'єктах.

Отже, системність усієї сукупності загроз об'єктивно потребує комплексного, системного підходу до розв'язання питань забезпечення ЕБД.

Аналіз ЕБД у найважливіших сферах економіки – ресурсного, виробничого та науково-технічного потенціалу, зовнішньоекономічної діяльності, соціальній сфері свідчить про те, що, порівняно із зовнішніми загрозами, більшу небезпеку для України становлять загрози внутрішні.

Основою державного цілеспрямування у сфері забезпечення ЕБД є завдання нейтралізації факторів небезпеки для існування і прогресивного розвитку суспільства та держави.

У сукупності критеріїв і показників (індикаторів) змісту та розвитку ЕБД провідне місце посідають граничні (порогові) позначки стану показників економічного розвитку, за межами яких настає загроза руйнації економічної системи (ВВП на душу населення, Обсяг інвестицій, витрати на науку, рівень безробіття, рівень інфляції за рік,

державний борг, дефіцит бюджету, грошова маса, обсяг іноземної валюти відносно гривневої маси, частка населення за межею бідності та інші), а також показники підвищеної небезпеки.

В економічній сфері до *показників підвищеної небезпеки* зараховують передусім: 1) втрату здатності економічної системи держави вийти з економічної кризи внаслідок критичного впливу таких чинників, як інтенсивне зростання економічної злочинності, що паралізує економічну систему держави і цивілізоване підприємництво; 2) критичне звуження ресурсного простору і втрату можливостей адаптації економічної системи до скорочення сировинних та енергетичних ресурсів; 3) якісну деградацію і структурну кризу індустріальних галузей унаслідок критичного падіння промислового, технологічного, науково-технічного, експортного, платіжного потенціалів держави; 4) інтенсивне зростання інфляційних процесів; 5) критичний стан інфраструктури держави; 6) розвал її фінансової системи та інші. Наближення до цих показників свідчить про наростання загроз соціально-економічній стабільності суспільства, а перевищення граничних значень – про вступ суспільства в зону нестабільності й соціальних конфліктів, тобто про реальний підрив економічної безпеки.

9.4. Соціальна політика держави. Справедливість і соціальний захист

Соціальна політика – державне регулювання, спрямоване на формування гідної якості життя

кожної людини, її розвиток і захист прав, а також урахування й узгодження інтересів усіх соціальних груп населення при виробленні загальної економічної політики.

Сформувалися основні дві моделі соціальної політики. За допомогою *консервативної моделі* держава лише формує умови для того, щоб сам громадянин розв'язував проблеми власного добробуту. На себе вона бере лише ті функції, які власними силами не може виконувати ні конкретна особа, ні сім'я. *Соціал-демократична модель* має за мету досягнення соціальної справедливості в суспільстві, пом'якшення нерівності через бюджетний перерозподіл коштів, забезпечення державних гарантій рівня доходів і соціальної допомоги.

Основні напрями соціальної політики держави: державна політика зайнятості; державна політика доходів; державна політика розвитку соціально-культурної сфери.

Найактуальнішими напрямками *політики зайнятості* в Україні визначені: всебічне стимулювання економічного зростання малого бізнесу, що забезпечує додаткові робочі місця; скорочення структурного безробіття і забезпечення підготовки кадрів; точний статистичний облік безробітних віком 15–70 років; правове забезпечення трудових відносин і вдосконалення соціального захисту безробітних.

Державна політика доходів спрямована на запобігання невикористаній диференціації доходів населення та поляризації суспільства, зняття соціальної напруги, боротьбу з бідністю, мінімізацію

конфлікту між ефективністю і соціальною справедливістю.

Є чотири погляди на *соціальну справедливість*:

1) егалітарний – усі члени суспільства отримують рівні блага;

2) роулсіанський – максимізується корисність найменш забезпечених осіб;

3) утилітарний – максимізується загальна корисність усіх членів суспільства;

4) ринковий – справедливість устанавлює ринок.

Найбільш суперечливим є останній. Ринок потребує відповідності доходу кожного власника фактора виробництва граничному продукту від цього фактору і припускає значну нерівність у розподілі доходів.

Задля стримування невинновданого розшарування населення й поляризації рівня життя держава вдається до низки заходів, таких як:

- перерозподіл доходів через держбюджет;
- устанавлення мінімуму заробітної плати та прожиткового мінімуму на місяць;

- уведення прогресивної шкали оподаткування доходів громадян. Ступінь перерозподілу вищий у соціал-демократичних моделях соціальної політики (до 50 % національного доходу), менший – у консервативній моделі;

- стримування зростання заробітної плати задля: зниження витрат виробництва і стимулювання інвестиційної складової (цей напрям характерний для Гонконгу, Тайваню, Південної Кореї, Китаю); забезпечення переважаючих темпів зростання про-

дуктивності праці щодо темпів зростання заробітної плати (Японія);

– стимулювання збільшення доходів громадян – як фактор підвищення внутрішнього попиту і подальшого економічного розвитку (європейські країни). У 1960–1970-ті рр. в Західній Європі широко застосовували антиінфляційну політику доходів, до якої входила індексація доходів залежно від зростання цін. Однак згодом від неї почали відмовлятися, бо така політика пригнічує стимули до праці та сприяє інфляції;

– виплата адресної допомоги незаможним громадянам. Навіть у США – країні з меншим рівнем соціального регулювання, ніж у Європі, виплати й пільги із соціальних фондів становлять приблизно 25 % від реально використаних доходів населення. Середній розмір пенсій перевищує середній розмір заробітної плати на 40 %. Частина допомог у доходах матерів сягає 20 %. Третина розлучених американок отримує на дітей державні аліменти. Розвивається безплатна охорона здоров'я. Ця проблема актуальна і для України, де досі панує стара система пільг, яка не сприяє реальному підтриманню громадян, породжує зловживання і гальмує зростання економічної ефективності.

В економіці України важливим напрямом державного регулювання доходів є боротьба з тіньовою економікою. Є три групи тіньових доходів: доходи, пов'язані з порушенням обліку норм і стандартів, з усілякими приписками; нелегальні доходи загальнокримінального походження (корупція, наркобізнес, контрабанда, торгівля органа-

ми людського тіла та ін.); доходи від неврахованої податковими органами діяльності, що не є кримінальною. Відповідно до видів тіньових доходів можуть бути застосовані різні методи боротьби з ними – адміністративні, правові (удосконалення законодавства, судові системи), економічні (удосконалення податкової, фіскальної, грошово-кредитної політики). Найкращий ефект дає поєднання всіх цих методів.

Однією з найгостріших проблем соціальної політики є *бідність*. Це така форма соціально-економічного й соціально-психологічного відчуження, за якої індивід не може задовольнити мінімальний рівень фізичних і соціальних потреб, узятий за стандарт у даному суспільстві.

Основними формами бідності є бідність абсолютна і відносна. *Абсолютна бідність* означає рівень добробуту, який не забезпечує стандартних матеріальних і духовних потреб населення. *Відносна бідність* притаманна будь-якому суспільству і визначається за майновим розшаруванням населення (наприклад бідними вважають від 10 % до 30 % населення з найнижчими доходами). Проблема поділу бідності на абсолютну й відносну є одним із найсуперечливіших моментів усієї теорії. Найбільшу увагу її вивченню приділяють у розвинутих країнах.

За характером оцінки бідність поділяється на *об'єктивну* і *суб'єктивну*. Перша визначається за прийнятими у країні критеріями доходу та доступу до тих чи тих матеріальних і духовних благ: можливості дати дітям освіту, здобути професійну під-

готовку, якісно лікуватися, мати житло, що відповідає прийнятним стандартам, тощо. Другу розуміють як таку, яка визначається за самооцінкою, тобто людина тоді є бідною, коли вона сама так себе ідентифікує.

Відповідно до своєї тривалості бідність може бути тимчасовою, застійною (довгостроковою) та хронічною (передається з покоління до покоління). За глибиною бідність може набувати таких форм, як малозабезпеченість, зубожіння (якщо харчове споживання не забезпечує 80 % мінімального раціону або якщо витрати на харчування перевищують 80 % доходів), люмпенізм і пауперизм. Дві останні форми є крайнім виявом зубожіння, коли люди відчужені від усіх офіційних форм доходів у суспільстві.

Базисний комплекс індикаторів бідності об'єднує характеристики масштабів, рівня та глибини бідності, сукупного дефіциту добробуту бідних домогосподарств, якості харчування та структури витрат.

В основі бідності лежить нерівність, яка породжується цілим комплексом причин. Глобальні причини, серед яких можна назвати: наявний економічний порядок, панування фінансового капіталу, міжнародних фінансових інститутів, глобальні економічні й екологічні катаклізми та ін. Загальноекономічні причини пов'язані з типом економічного зростання, обмеженістю ресурсів, конкурентоспроможністю національної економіки та ін. Ринкові причини пов'язані з механізмом розподілу доходів, ступенем розвиненості системи соціального захисту населення та ін. Велику групу причин

можна віднести до групи трансформаційних: глибина та тривалість трансформаційної кризи, диференціація доходів населення, порушення фінансових зобов'язань державою й іншими фінансовими інститутами, інституціональні пастки та ін. Бідність може бути зумовлена особистими причинами: слабким здоров'ям, природними здібностями, кількістю утриманців та ін.

Методи визначення бідності різноманітні. До них належать:

абсолютні:

– метод використання мінімального споживчого бюджету (прожиткового мінімуму);

– калорійність харчування (менш як 2100 ккал за добу – бідність; менш як 1680 ккал за добу – зубожіння);

структурні:

– за питомою вагою витрат на харчування в сукупних доходах (витратах) домогосподарства (більш як 60 % – бідність, більш як 80 % – зубожіння);

– за питомою вагою найнеобхідніших витрат у сукупних доходах (витратах) домогосподарства;

відносні:

– за фіксованою часткою середньодушового еквівалентного доходу в країні;

– за фіксованою часткою середньодушових/еквівалентних витрат в країні;

суб'єктивні:

– за самооцінкою;

ресурсні:

– виходячи з реальних бюджетних можливостей надання допомоги.

Орієнтація на ті чи ті критерії визначення рівня та поширення бідності у країні залежить також від поставленої мети та політичної складової.

У розвинутих країнах є державні програми боротьби з бідністю. Вони містять і засоби, що запобігають її виникненню, і грошову та речову допомогу, що підтримує дохід. Велика увага приділяється розвитку освіти, створенню умов для зростання зайнятості, регулюванню диференціації доходів населення.

Наступний напрям соціальної політики – *розвиток соціально-культурної сфери* (охорона довкілля, культура, освіта, охорона здоров'я, фізкультура і спорт, житлово-комунальне господарство, соціальне обслуговування й соціальне забезпечення населення та ін.), яка має своїм безпосереднім адресатом людей, їхні матеріальні, фізичні та духовні потреби. Проте загальною тенденцією перехідної економіки є поступова її *адаптація до ринкового середовища*, зняття надмірного навантаження з державного бюджету і підвищення відповідальності самих громадян за якість життя, тобто скорочення патерналізму.

Розглянемо функціонування освіти й охорони здоров'я як галузей, що відіграють вирішальну роль у формуванні людського капіталу й розвитку людства. Воно має певні особливості. До них належать *зовнішні позитивні ефекти (екстерналії)* від споживання. Надання освітніх та медичних послуг має сприятливі наслідки не лише для тих, хто їх купує, а й для всього суспільства. Що більше освічених і культурних людей, то меншою є

злочинність, вищою політична активність під час виборів, а також правова обізнаність, ширшою добросовісність, а також залучення інших цінностей, які консолідують суспільство. Що здоровіші люди, то меншими є втрати на лікарняні листки, якіснішим людський капітал, помітнішим економічний прогрес, не такою напруженою демографічна ситуація.

Друга особливість – традиційно *висока роль держави в регулюванні розвитку освіти й охорони здоров'я*. Вона так само пояснюється наявністю зовнішніх ефектів. Однак не лише цим. Конституційне закріплення рівного доступу громадян до освіти й медичного обслуговування водночас висуває вимоги й до фінансового забезпечення цих прав. Володіючи монополією узаконеного насильства, держава має можливість коригувати розподіл соціальних благ через розширення їх доступності для малозабезпеченої частини населення. Крім того, ринковим медичним послугам властиві, наприклад, невизначеність виникнення попиту, інформаційна асиметрія про їхню якість і локальний монополізм виробників, що вимагає вищого рівня державної присутності в цій сфері економіки.

Третя особливість – *активність некомерційного недержавного сектора економіки*. Роль громадських інститутів є подвійною: вони коригують ринок, пом'якшуючи його вади та підсилюючи переваги, і одночасно коригують хиби державного регулювання. Представники цього сектора заповнюють неприбуткові ніші ринку освітніх, медичних і культурних послуг на регіональному рівні й ви-

являють солідарність з особливими споживачами – тими, хто з об’єктивних чи суб’єктивних причин неспроможний конкурувати з іншими членами суспільства в отриманні таких послуг (це, наприклад, інваліди, злидарі, а в медицині – хворі на СНІД, наркомани, приречені на смертельну недугу). Вони забезпечують соціальній сфері додаткове, недержавне фінансування – за рахунок урядових субсидій, членських внесків, добровільних пожертв, коштів від підприємницької діяльності, спрямованих на суспільно корисні цілі.

Завдання для самоперевірки

1. Яка роль держави в ринковій економіці?
2. Назвіть економічні функції держави.
3. Чому в економічній моделі класиків державі відводилася роль «нічного сторожа»?
4. Які форми державного регулювання економіки ви знаєте?
5. Яких помилок припустилося керівництво України при переході до ринкової економіки?
6. У чому полягає сутність економічної політики держави?
7. Чим визначаються межі державного втручання в ринкову економіку?
8. Які принципи, закладені в систему державного регулювання економіки?
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? Поясніть.

14. У чому полягає сутність соціальної політики держави? Поясніть та охарактеризуйте.

Список використаних джерел

1. Економічна теорія: підручник/В. Д. Лагутін, Ю. М. Уманців, Т. А. Щербакова та ін.; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. Київ: Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2017. 608 с.

2. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&id=3f9cbf0b24bf48f8836004d559e41d60&tag=UpravlinniaDerzhavnimSektoromEkonomikiIs>

3. Основи економічної теорії: підручник/за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2008. 448 с.

4. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с.

Розділ 10

ФІНАНСОВА СИСТЕМА. ПОДАТКИ ТА ДЕРЖАВНИЙ БОРГ

*Сплачувати податки і
помирати мусить кожний.*

Бенджамін Франклін

Зміст

1. Необхідність, зміст, структура та функції фінансів.
2. Фінансова система. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг.
3. Теорія оподаткування.

10.1. Необхідність, зміст, структура та функції фінансів

Термін «фінанси» в перекладі з латинського означає «дохід», «платіж». Спочатку його вживали італійці для характеристики руху грошей від одного власника або розпорядника до іншого. Згодом смислове навантаження терміна звузилося, і його застосовували для характеристики формування грошових надходжень до особистої каси монарха. З відокремленням державної казни від особистої власності монарха застосування цього терміна в міжнародній практиці пов'язують із *сис-*

темою грошових відносин у зв'язку з мобілізацією державою грошових ресурсів, необхідних для виконання нею своїх функцій: економічних, політичних, соціальних та ін.

У сучасних умовах фінанси визначають як систему економічних відносин між державою, юридичними та фізичними особами, а також між окремими державами і міжнародними економічними інститутами й організаціями щодо акумуляції та використання грошових засобів на основі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту (ВВП) і національного доходу (НД).

Фінанси, отже, безпосередньо пов'язані з грошовими відносинами, але не тотожні їм.

Так, до фінансів не належать гроші, які обслуговують особисте споживання та обмін (купівля товарів у роздрібній торгівлі, оплата комунальних послуг, особистих транспортних засобів, зв'язку, охорони здоров'я тощо). Гроші, отримані у вигляді заробітної плати чи грошового переказу від родичів, – теж не є фінансами.

Не є фінансами і гроші, які, наприклад, центральний банк надає у позику комерційним банкам, або гроші фізичних та юридичних осіб, що перебувають на рахунках комерційних банків. Не відносять до фінансів і гроші, отримані у спадщину або від реалізації нерухомості громадянами і т. ін. Це означає, що гроші набувають форми фінансів, якщо вони певним чином акумулюються і з певного метою та на строго визначених засадах розподіляються і використовуються.

Об'єктивна необхідність фінансів. Незважаючи на те, що існування фінансів безпосередньо пов'язане з існуванням грошей, причиною, що зумовила виникнення та існування їх, є не гроші, а потреби суб'єктів економіки (домогосподарств, підприємницького сектору та держави) в ресурсах, які б забезпечували їхню життєдіяльність.

Наявність різних потреб у суб'єктів ринкового господарства зумовлює виникнення різних видів фінансових зв'язків, зображених у вигляді рис. 10.1.

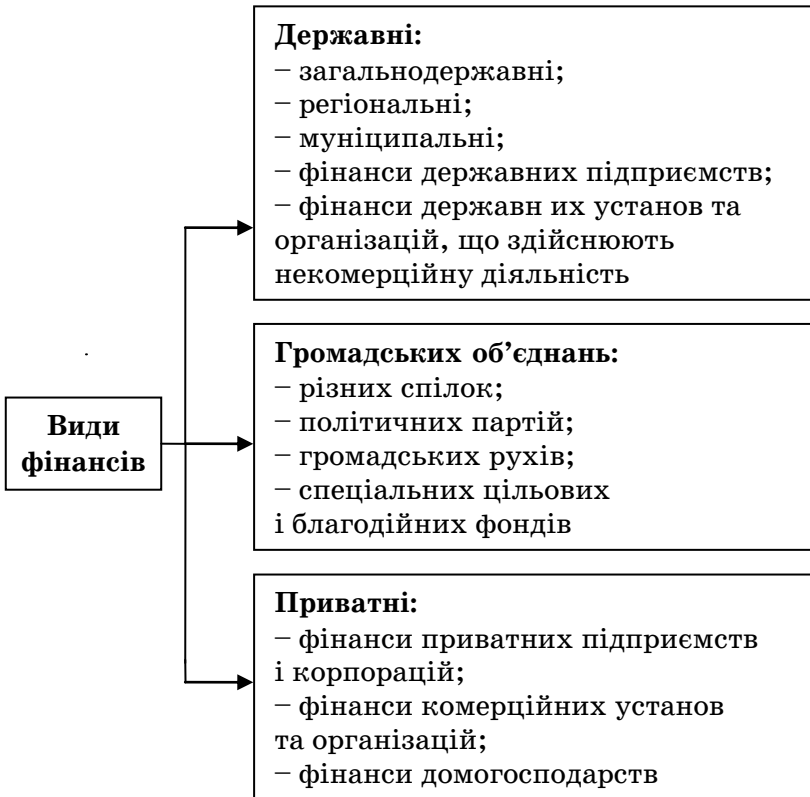


Рис. 10.1. Структура фінансів

До приватних фінансів подекуди відносять фінанси населення (домогосподарств, сім'ї). Це пов'язано з проблемою вивчення структури надходжень і витрат сімейного бюджету. Такий підхід потребує пояснення.

Фінанси домогосподарства – грошові відносини щодо формування та використання громадянами (членами сім'ї), які разом проживають і ведуть домашнє господарство, спільного грошового фонду, який називають сімейним бюджетом. Проблема фінансів домогосподарства теоретично осмислюється вітчизняною наукою і потребує подальшого розвитку. Сьогодні нам важливо зрозуміти, що купівля-продаж товарів домогосподарствами – явище обміну. Формування спільних грошових фондів і використання їх – сфера розподільчих (перерозподільчих відносин), яка і утворює фінанси.

Фінанси підприємств, установ та організацій – система відносин між юридичними особами, між юридичними особами і державою, між юридичними і фізичними особами з приводу формування та використання певних грошових фондів (фінансових ресурсів). На цьому рівні формується переважна частка фінансових ресурсів країни.

Фінанси громадських об'єднань – система відносин між:

- громадськими об'єднаннями та їхніми членами;
- щодо сплати членських внесків, отримання різних виплат, надання пільг;
- за напрямками використання грошових фондів об'єднання;

– громадськими об'єднаннями і підприємствами, організаціями й установами (добровільні внески, пожертвування тощо);

– між різними рівнями громадських об'єднань;

– між громадськими об'єднаннями і підвідомчими господарськими об'єднаннями.

Державні фінанси – особлива сфера розподільчих відносин, пов'язана з первинним і вторинним розподілом та використанням ВВП задля утворення фонду грошових засобів, необхідного для здійснення державою покладених на неї функцій.

Такі грошові засоби набувають форм:

– державного бюджету;

– регіональних бюджетів;

– місцевих бюджетів;

– спеціальних фондів;

– фінансів державних підприємств.

Риси фінансів:

– набирають грошової (ненатуральної) форми;

– мають розподільчий (нееквівалентний) характер, на відміну від обміну, якому властива еквівалентність;

– розподіл ВВП і НД здійснюється через реальні грошові фонди (на відміну від цінового розподілу);

– акумулюють і використовують фінансові засоби на безоплатній основі.

Ознаки фінансових ресурсів (засобів):

– виражають відносини власності;

– перебувають у постійному русі;

- мають особливі джерела формування;
- відрізняються за напрямками використання;
- мають специфічний склад учасників формування, розподілу та використання.

Значення фінансів. Фінанси виникли як реакція на реальні потреби суб'єктів суспільного життя. Завдяки *аккумуляції* грошових ресурсів, тобто зібранню та накопиченню їх у спільному фонді, і *розподілу* їх незалежно від внеску суб'єктів, що формували цей фонд, здійснюється стабілізаційний вплив на економічний стан членів сім'ї, економічний і соціальний клімат підприємства, відбувається економічне та соціальне вирівнювання в суспільстві.

10.2. Фінансова система. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит і державний борг

Система фінансових відносин різних рівнів та інститутів, що забезпечують їхнє функціонування, утворюють *фінансову систему* країни, яка включає:

- фінанси держави різних рівнів;
- фінанси підприємств, установ, організацій;
- фінанси громадських організацій;
- фінанси домогосподарств;
- позабюджетні цільові фонди (пенсійні, соціального страхування тощо).

Найважливішою ланкою фінансової системи держави є *державний бюджет* (рис. 10.2).



Рис. 10.2. Сутність державного бюджету

Функції державного бюджету:

– *фіскальна функція* бюджету полягає у вилученні за допомогою податків та інших джерел, які мають допоміжний характер, частини доходів громадян, підприємств, установ, організацій для утримання державного апарату, виробництва суспільних благ, тобто забезпечення тих видів діяльності, які не мають власних джерел доходів (природоохоронні заходи, архіви, бібліотеки тощо) або ж мають недостатні для забезпечення належного рівня розвитку джерела фінансування (фундаментальні наукові дослідження, оперні театри, музеї тощо);

– *розподільча функція* бюджету полягає в тому, що акумульовані в державному бюджеті грошові засоби уряд використовує для перерозподілу, спрямовуючи їх на розвиток виробничої та соціальної інфраструктур, інвестування в капіталомісткі галузі з тривалим строком окупності витрат, на структурну перебудову, прискорення НТП, зростання життєвого рівня населення, розв'язання соціальних проблем;

– *стимулювальна функція* бюджету проявляється в тому, що, змінюючи базу та ставки оподаткування, використовуючи пільги, тарифи тощо, уряд здійснює стимулювальну (обмежувальну) політику, впливаючи на циклічні коливання економіки, зміну її структури тощо;

– *контрольна функція* бюджету виконується завдяки тому, що він у грошовому вираженні віддзеркалює відтворювальний суспільний процес, виявляє економічні пропорції, відхилення від рівноваги тощо.

Головні джерела формування надходжень до державного бюджету:

- податки;
- відрахування на соцстрах та інші види відрахувань;
- державна позика (внутрішня та зовнішня);
- емісія грошей;
- продаж державного майна.

Форми виплат із державного бюджету:

- *асигнування* – видатки на утримання підприємств та установ;
- *субсидії* – державна допомога організаціям, установам, громадянам;
- *субвенції* – державна грошова допомога місцевим органам влади або окремим галузевим господарським органам для розвитку;
- *дотації* – допомога підприємствам, організаціям, установам для покриття збитків задля підтримки.

Надання бюджетних засобів підприємствам, установам та організаціям для повного або частко-

вого покриття їхніх витрат на заходи, передбачені бюджетом, називають *бюджетним фінансуванням*.

Система бюджетного фінансування містить:

– механізм надання бюджетних засобів розпорядникам асигнувань;

– засоби фінансового контролю за цільовим та ефективним використанням грошових ресурсів.

Однією з форм бюджетного фінансування є *бюджетний кредит* – надання бюджетних засобів суб'єктам господарювання й органам влади *на засадах поворотності та платності*.

Важливою формою використання бюджетних ресурсів є *бюджетні резерви*. Це відособлена у спеціальних фондах частина бюджетних надходжень, призначених для *забезпечення безперебійного функціонування передбачених бюджетом витрат, а також покриття непередбачуваних затрат держави (стихійні лиха, серйозні технологічні аварії, епідемії тощо), які зненацька можуть виникнути*.

Державний бюджет є головною ланкою бюджетної системи держави. *Бюджетна система України* – це сукупність бюджетів різних рівнів:

- державного;
- обласних;
- міста Києва;
- міських;
- районних;
- районних бюджетів у містах;
- сільських та селищних.

Консолідований бюджет – це об'єднаний бюджет центрального уряду і бюджети місцевих органів влади.

Державне казначейство – орган, на який покладено функції:

- використання державного бюджету;
- обліку його касового виконання;
- управління державним внутрішнім та зовнішнім боргом.

За *станом* розрізняють державний бюджет:

- *нормальний (збалансований)*, коли надходження і видатки бюджету врівноважені;
- *дефіцитний*, коли видатки перевищують доходи;
- *профіцитний*, коли доходи перевищують видатки.

Чи може держава витратити більше, ніж вона має? Так за цих умов держава вдається до проведення додаткової грошової емісії, що є суто інфляційним чинником, або застосовує інше джерело фінансування бюджетного дефіциту – *позику*.

Вважають, що з часів Дж. М. Кейнса обов'язкова збалансованість бюджету стала анахронізмом, а концепція «здорових фінансів» (збалансованого бюджету) виявилася недостатньо ефективною.

Насправді не всякий дефіцит державного бюджету є небезпечним. Якщо він не перевищує 2–3 %, він не є небезпечним; якщо ж він перевищує 3 %, існує загроза інфляційних явищ в економіці (абсолютно неінфляційних чинників фінансування державного бюджету немає).

В Україні виникло явище *прихованого бюджетного дефіциту*, яке проявилось в невчасному та (або) неповному фінансуванні бюджетної сфери

економіки. Отже, уряд скорочував видатки, зменшуючи відкритий дефіцит бюджету.

Причини бюджетного дефіциту:

– спад виробництва внаслідок циклічних коливань, який призводить до зниження рівня доходів (а відтак і податків), що надходять до державного бюджету;

– збільшення державних витрат на розвиток військово-промислового комплексу (ВПК), реалізацію соціальних програм, фінансування збиткових підприємств тощо;

– значний сектор «тіньової економіки», що уникає сплати податків;

– зростання витрат на утримання управлінського апарату;

– непомірні втрати, приписки, розкрадання державних ресурсів тощо.

Заходи щодо обмеження бюджетного дефіциту:

– перехід від фінансування до кредитування;

– ліквідація дотацій збитковим підприємствам;

– зменшення видатків на фінансування ВПК, соціальних програм, державне управління;

– зміна системи оподаткування.

Дефіцитний бюджет, зазвичай, відбувається у період спаду обсягів національного виробництва, коли податкові надходження зменшуються, а потреба у видатках зростає.

Профіцитний бюджет характерний для періоду економічного зростання і застосовується як засіб для упередження економічного буму, за яким неминуче наступає економічний спад.

Є ще один досить важливий аспект бюджетного дефіциту. Розрізняють бюджетний дефіцит:

– *фактичний* – відображає реальні надходження і видатки за певний період часу;

– *структурний* – показує, якими мають бути надходження, урядові витрати і дефіцит при потенційному обсязі національного виробництва;

– *циклічний* – відбиває вплив циклічних коливань на надходження, видатки та дефіцит і визначається як різниця між фактичним і структурним дефіцитом.

Нагромаджена сума позичених урядом коштів для фінансування дефіциту державного бюджету утворює державний борг.

Державний борг існує у двох формах:

– *внутрішній* борг перед юридичними та фізичними особами країни;

– *зовнішній* борг перед іноземними країнами (міжнародними фінансовими організаціями, урядами іноземних країн та іноземними приватними особами й організаціями).

Є безпосередній зв'язок між бюджетним дефіцитом і державним боргом:

– з одного боку, державний борг є різницею між нагромадженою сумою всіх позитивних сальдо бюджетів і сумою всіх від'ємних сальдо (дефіцитів), отже бюджетний дефіцит формує державний борг;

– з другого – зростання боргу потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування, що зумовлює зростання бюджетного дефіциту.

Вплив державного боргу на економіку:

– *позитивний* – у фазі економічного спаду використання державних запозичень стимулює споживчий попит, збільшує рівень зайнятості населення, сприяє зростанню рівня доходів у суспільстві, стимулює економічне зростання;

– *негативний* – витіснення приватного капіталу, що обмежує економічне зростання, спричиняє до перерозподілу доходів на користь власників державних облігацій, зменшення обсягу споживчого попиту, збільшення податків для обслуговування державного боргу, перекладання відповідальності за погашення боргових зобов'язань на майбутні покоління тощо.

Не всяке зростання боргу держави перетворюється на «борговий тягар». Для оцінки безпеки подальшого зростання державного боргу важливе значення має порівняння приросту обсягу реального *ВВП* та реальної ставки відсотка на обслуговування боргу.

Якщо реальна ставка відсотка за борг перевищує темп приросту реального *ВВП*, то державним боргом неможливо управляти, тобто борговий тягар посилюється. Держава, що вдається до запозичень, мусить управляти державним боргом.

Управління державним боргом – це система заходів держави, пов'язана з:

- вивченням кон'юнктури на ринку позичкового капіталу;
- випуском та розміщенням нових боргових зобов'язань;
- погашенням нових боргових зобов'язань;
- виплатою відсотків на позики;
- зміною строків позик;

- зміною відсоткових ставок на позики (конверсія);
- анулюванням боргу (у випадку фінансової неспроможності держави).

Держава може *рефінансувати* свій борг, тобто випустити нові боргові зобов'язання для розрахунку за старі борги.

10.3. Теорія оподаткування

Головним джерелом доходів держави є податки.

Податки – обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня платниками податків у порядку та на умовах, визначених законодавством.

Податкова система – сукупність чинних у країні податків, форм, принципів і методів їхньої побудови, а також інститутів та організацій, хто забезпечують вилучення їх, здійснюють контроль за дотриманням податкового законодавства.

Функції податків безпосередньо пов'язані з функціями фінансів (рис. 10.3).

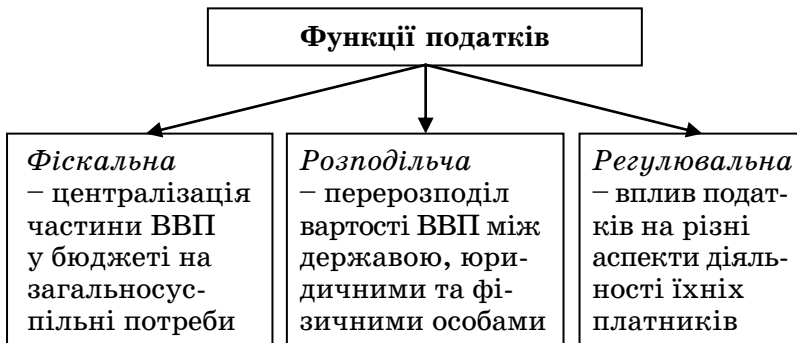


Рис. 10.3. Функції податків

Елементи системи оподаткування:

– *суб'єкт* (платник податків) – юридична чи фізична особа, що сплачує податки;

– *об'єкт оподаткування* – кількісно визначений економічний феномен, який слугує *базою* для оподаткування. Інакше кажучи, *податкова база* – це грошова сума, з якої вилучається податок;

– *джерело оподаткування* – дохід платника податку, що підлягає оподаткуванню.

Джерело й об'єкт оподаткування взаємно пов'язані, оскільки власне дохід є джерелом сплати податку. Так, якщо оподатковують власне дохід або майно, що забезпечує дохід, ці два елементи взаємопов'язані. Якщо ж сплачується податок на майно чи землю, які перебувають в особистому користуванні й не приносять доходу, такий взаємозв'язок втрачається.

Податкова ставка (норма оподаткування) – законодавчо встановлений розмір податку на одиницю оподаткування.

Податкова ставка може існувати в таких *формах*:

– *середньої податкової ставки* – відношення обсягу податків до величини доходу, що підлягає оподаткуванню;

– *граничної податкової ставки* – відношення приросту податків до приросту доходу, що підлягає оподаткуванню;

– *податкові пільги* – звільнення від податків або зменшення податкових ставок.

Види податкових пільг:

– *прискорена амортизація основного капіталу* (списання амортизації в обсягах, що значно пере-

вищують реальне зношування капіталу). За своїм змістом прискорена амортизація тотожна податковій субсидії підприємницькому сектору. Вона зменшує прибуток, належний до оподаткування, прискорює оборот основного капіталу, створює стимули для прискореного оновлення основного капіталу;

– *інвестиційний податковий кредит*, по суті, є фінансуванням державою інвестицій приватного бізнесу. За своїм змістом він є податковою знижкою. Його обчислюють як відсоток від вартості основного капіталу і вилучають безпосередньо із суми податку, а не з доходу, який підлягає оподаткуванню. Це зменшує на величину знижки вартість заново придбаного устаткування.

Податкова квота характеризує рівень оподаткування і визначається як частка податку в доході платника. З погляду соціальної справедливості цей елемент оподаткування має бути обов'язковим у формуванні механізму оподаткування. Але введення податкової квоти зменшує можливість впливу податків як економічного регулятора держави. Тому податкова квота законодавчо не встановлюється.

Зв'язок між розміром податкової ставки й обсягами податкових надходжень до бюджету дослідив американський економіст Артур Лаффер. Графічне зображення цієї залежності відоме як «крива Лаффера» (рис. 10.4).

Ця крива виявляє таку ставку оподаткування, за якої податкові надходження досягають максимального обсягу (N). При подальшому зростанні податкової ставки нівелюються стимули до підпри-

емництва та праці, знижується податкова база та податкові надходження до бюджету. При податковій ставці 100 % держава не отримуватиме доходу, оскільки охочих працювати безоплатно немає.

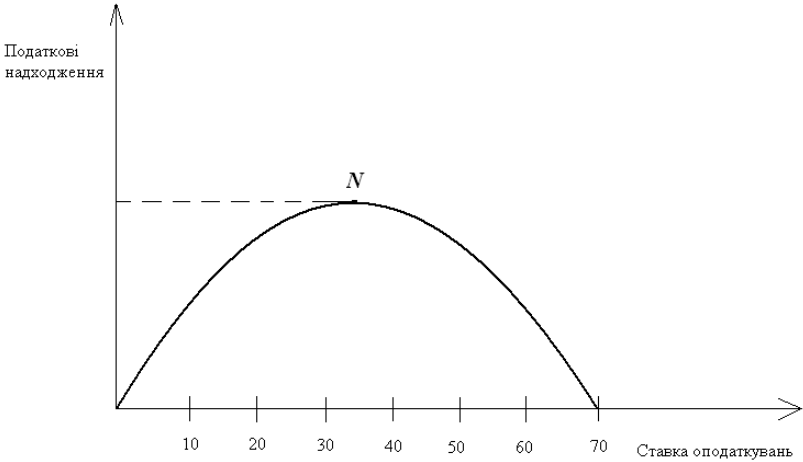


Рис. 10.4. Крива Лаффера

Податки класифікуються за такими ознаками:

Залежно від рівня державних структур:

- *загальнодержавні* (встановлюються державними органами влади вищого рівня);
- *місцеві* (встановлюються місцевими органами влади та управління).

За об'єктом оподаткування:

- *податки на доходи* фізичних і юридичних осіб (заробітну плату, прибуток, ренту тощо);
- *податки на майно* (сплачуються постійно впродовж усього часу перебування майна у власності);
- *податки на споживання* (сплачуються при використанні доходів).

За методом стягнення:

– *розкладні* – спочатку встановлюється обсяг податкових надходжень, необхідних для потреб держави, а потім цю суму розкладають на окремі частини за територіями і, нарешті, між окремими платниками;

– *окладні* – встановлюються спочатку податкові ставки, а далі – розмір податку для кожного платника.

Визначальним критерієм класифікації податків є *форма оподаткування*.

За цією ознакою розрізняють такі податки:

Прямі – вилучаються безпосередньо у власників майна, отримувачів доходу.

Непрямі (опосередковані) – вилучаються у сфері реалізації або споживання товарів та послуг, тобто перекладаються на споживача і не залежать від рівня доходу.

Прямі податки, своєю чергою, набувають двох форм:

– *реальні* (земельний податок, домовий, на грошовий капітал і т. ін.);

– *особисті* – встановлюються для конкретного платника особисто (прибутковий податок із громадян, податок на прибуток корпорацій, на спадщину, на дарування, на приріст капіталу, на майно і т. ін.).

Непрямі податки поділяють на три групи: фіскальні монополії, акцизи, мито.

Фіскальні монополії – встановлені державою ціни на товари та послуги, які забезпечують їй певні грошові надходження, тобто є своєрідним дже-

релом доходів держави від реалізації монополізованих товарів. Монополія держави може бути повна і часткова.

Повна монополія виявляється у винятковому праві держави на виробництво і реалізацію певних товарів за встановленою нею ціною. Об'єктом повної монополії зазвичай є такі товари масового споживання, як сіль, сірники, горілчані та тютюнові вироби тощо.

Часткову монополію держава реалізує через монополізацію нею або тільки ціноутворення, або виробництва і ціноутворення, або ціноутворення і реалізації.

Акцизи – непрямі податки у вигляді надбавки до ринкової ціни, яка (надбавка) належить державі. У перекладі з латинської мови *accido* («акциз») означає «відрізати», «відсікати».

Акцизи існують у таких формах:

– *фіксовані* – встановлені на одиницю товару в грошовому вираженні;

– *пропорційні* – як відсоток до обсягу реалізації;

– *специфічні* – на окремі види товарів (вироби із золота і срібла, автомобілі, тютюнові вироби);

– *універсальні* – встановлені на весь обсяг реалізації (податок з продажу, податок з обороту, податок на додану вартість).

Податок на додану вартість (ПДВ), податок на прибуток і прибутковий податок із громадян – найпоширеніші види податків у світовій практиці оподаткування.

Мито – встановлюється за ввезення та вивезення товарів через кордон або за транспортування іноземних товарів на території певної країни транзитом.

Розрізняють такі форми мита.

За походженням:

- експортне;
- імпортне.

За метою:

- *фіскальне* – має бюджетне призначення;
- *протекціоністське* – для захисту вітчизняного ринку від конкуренції з боку іноземних товарів та послуг;

- *антидемпінгове* – встановлюється на багатосторонній основі для розвитку світової торгівлі. Воно невелике за розміром і є перехідною ланкою до безмитної торгівлі;

- *статистичне* – для обліку експортно-імпортних операцій в умовах вільної зовнішньої торгівлі (не має бюджетного призначення);

- *компенсаційне* – встановлюється за угодою торговельних сторін задля уникнення цінової конкуренції між ними.

За ставками:

- *специфічне* – встановлене на одиницю товару;
- *адвалорне* – як відсоток від вартості товару та послуг;

- *змішане* – яке передбачає чинність адвалорного і специфічного мита.

У співвідношенні прямих та непрямих податків частка прямих податків у структурі податкових надходжень до державного бюджету тим біль-

ша, чим багатша держава. Це не означає друго-
рядності непрямих податків. Останні мають багато
і переваг, і недоліків.

Переваги непрямих податків:

– швидке надходження до бюджету, оскільки
оподатковуються реалізація та споживання;

– рівномірність вилучення у територіальному
аспекті;

– мотиваційна роль у створенні державою умов
для виробництва і реалізації як передумови ста-
більності податкових надходжень;

– обмеження споживання одних груп товарів та
послуг і розширення інших завдяки диференціації
податкових ставок державою.

Недоліки непрямих податків:

– неадекватність податків розміру доходів плат-
ників;

– непомірна обтяжливість для малозабезпече-
них верств населення.

В Україні переважають непрямі податки. Це
пояснюємо:

– низьким рівнем доходів переважної більшості
юридичних та фізичних осіб;

– значною часткою «тіньового» сектору еконо-
міки;

– великою кількістю збиткових підприємств;

– низьким рівнем податкової культури.

Принципи оподаткування:

– обов’язковість;

– оптимальне поєднання економічної ефектив-
ності та соціальної справедливості;

– відносна стабільність у коротко та середньостроковому періоді та гнучкість у довгостроковому періоді;

- прогресивний характер оподаткування;
- захист вітчизняного виробника;
- уникнення подвійного оподаткування.

Методи оподаткування:

– *пропорційне оподаткування* – не враховує диференціації доходів при встановленні податкової ставки;

– *прогресивне оподаткування* – середня ставка прогресивного податку зростає відповідно до збільшення доходу; платник податків сплачує не тільки більшу суму податку, а й більший відсоток (частку). Прогресивне оподаткування справляє найсильніший тиск на осіб із високими доходами;

– *регресивне оподаткування* ґрунтується на зниженні ставки податку зі зростанням доходу. Такий метод оподаткування вигідний для осіб із високим рівнем доходів, але вразливий для дрібних платників податків.

Податки – один із найважливіших важелів державного регулювання економіки. Через податкову політику держава може стимулювати (обмежувати) обсяги національного виробництва, ступінь ділової активності, виробництво суспільних благ. Переважна більшість суспільних зручностей оплачується за рахунок податків. Водночас податки спотворюють кінцеві результати процесу розподілу ресурсів і деформують структуру виробництва.

Система оподаткування найкращим чином виконує своє функціональне призначення тоді, коли вона найменшою мірою спотворює економіку.

Завдання для самоперевірки

1. Дайте визначення категорії «фінанси» і розкрийте об'єктивну необхідність їхнього виникнення.
2. Охарактеризуйте спільні та відмінні риси категорій «фінанси» і «гроші».
3. Розкрийте основні структурні елементи фінансів.
4. Що таке фінансова система, які її складники?
5. Дайте визначення державного бюджету і розкрийте його функції.
6. Розкрийте в загальному вигляді структуру надходжень і видатків державного бюджету.
7. Чим відрізняються поняття «асигнування», «субсидії», «субвенції», «дотації»?
8. Охарактеризуйте принципи бюджетного фінансування.
9. Коли державі доцільно мати профіцитний бюджет?
10. Що таке бюджетний дефіцит, яких форм він набирає? Охарактеризуйте їх.
11. Який зв'язок між бюджетним дефіцитом і державним боргом?
12. Які позитивні й негативні наслідки державного боргу ви знаєте?
13. Хто і як здійснює управління державним боргом?
14. Дайте визначення податків і розкрийте їхні функції.
15. Які види податкових ставок ви знаєте, коли і які з них доцільно застосовувати?
16. Які податкові пільги ви знаєте? Розкрийте їхній зміст.

17. Зв'язок яких явищ віддзеркалює крива Лаффера?

18. За якими критеріями класифікують податки і чим визначається доцільність класифікації їх за різними критеріями?

19. Охарактеризуйте структуру мита й розкрийте доцільність застосування різних його форм.

20. Назвіть принципи оподаткування, охарактеризуйте їх.

21. Які методи оподаткування ви знаєте? Яке їхнє цільове призначення?

22. Яку роль в економічному та соціальному житті відіграють податки?

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: навч. посіб. Київ: Знання, 2006. С. 106–111.

2. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси: навч. посіб./за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Атіка, 2004. 368 с.

3. Економічна теорія. Політекономія: підручник/за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. 9-те вид., доповн. Київ: Знання, 2014. 710 с.

4. Економічна теорія. Політекономія: підручник/за ред. В. Д. Базилевича. 6-те вид., переробл. і доповн. Київ: Знання-Прес, 2007. 719 с.

5. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Самовженко Т. С. Фінансовий словник. 2-ге вид. Львів: Центр Європи, 1997. 576 с.

6. Основи економічної теорії: політекономічний аспект/за ред. Г. Н. Климка. 5-те вид. Київ: Т-во «Знання» КОО, 2004. 615 с.

7. Податкова система України: підручник/за ред. В. М. Федосова. Київ: Либідь, 1994. 463 с.

8. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. Київ: Знання-Прес, 2004. 454 с.

9. Brace P. State government and economic performance. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1993.

Розділ 11

РИНОК КАПІТАЛУ. КРЕДИТНО- БАНКІВСЬКА СИСТЕМА

*Банківський процент не знає
ані відпочинку, ані богослужінь,
він працює і ночами, і вихід-
ними і навіть у дощові дні.*

Генрі Шоу

Зміст

1. Особливості ринку капіталу.
2. Банківська система. Функції та операції банків.
3. Форми кредиту.
4. Ринок цінних паперів, його функції й інструменти.

11.1. Особливості ринку капіталу

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, облигації, векселі та інші цінні папери.

Ринок капіталу (фінансовий ринок) є *найдосконалішим* з усіх ринків: *по-перше*, він унікальний уже тим, що його суб'єктами сьогодні 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, облигації 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 і національної, 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: споживацькими 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, приріком, житла, нажитих коштовних речей тощо. Він жорстко дисциплінує своїх суб'єктів, змушуючи їх бути особливо відповідальними, підприємливими.

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 Джон Хікс, – лежали не технологічні розробки того часу. Усе було вже придумано раніше, проте мало використовувалося. Ліквідні фінансові ринки забезпечили реалізацію великих інвестиційних проєктів, 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 Джон Мейнард Кейнса, дає підстави говорити про трансформацію суспільного виробництва (як традиційної раніше назви економіки) у грошову економіку. Без розвиненого фінансового ринку ринкова економіка взагалі не може вважатися повноцінною, або розвиненою.

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, своєю чергою, поділяють на : а) ринок короткострокових позик і б) ринок довгострокових позик. Ці ринки вирізняються між собою не лише термінами кредитування, а 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 має назву інвестиційного ринку або ринку капіталу (у вузькому смислі).

Надання грошей (або товарів) у борг називають *позикою*, або *кредитом*. Грошовий кредит – це економічні відносини між кредиторами та позичальниками (боржниками) з приводу отримання грошей у позичку.

Кредитні відносини виникли дуже давно в період розкладу первісного ладу і майнового розширення общини. Тільки тоді вони мали 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, через що кожне наступне виробництво потребує залучення коштів у борг;

– сезонність виробництва в багатьох галузях економіки (сільське господарство, рибальство, цукроваріння тощо);

– необхідність разових великих коштів для започаткування власного бізнесу, реконструкції, розширення виробництва, впровадження інновацій, здійснення інфраструктурних проєктів, покриття дефіциту державного бюджету, придбання житла, автомобіля тощо;

– оптимальне поєднання власних і залучених коштів слугує способом мінімізації витрат і збільшення прибутковості бізнесу.

Основні джерела позичкових коштів у 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, призначені для майбутніх витрат, які 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 і 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 в найбільш прибуткові чи пріоритетні сфери і галузі економіки;

– сприяє скороченню витрат обігу через заміну 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 підприємців;

– 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.

Отже, 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 іншого. Через

гнучкий кредитний механізм тимчасово вільні грошові кошти, що завжди є у підприємств, населення і держави, акумулюються і спрямовуються в 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, 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, тобто очікуванні кредитором вчасного повернення боргу, звісно, що кредитор має перестрахуватися в добропорядності позичальника, вимагаючи відповідно до 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, беру-

чи до уваги те, що капітал, за визначенням своїм, має приносити дохід власнику, позичальник повинен *платити* за право користування наданою йому позикою. Отже, існування кредиту може ґрунтуватися тільки на міцній вірі у «правила гри», які його гарантують. Тому і назва його походить від латинської та означає вірити, довіряти.

Плата за право користуватися позикою, 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, узяти нову позiku або ж поступитися частиною прав власності на свій бізнес на користь кредитора.

Однаке дійсні й 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 позикою у 10 000 гривень сплачується процент на суму 1000 гривень, то процентна ставка за такою угодою становитиме 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 – договірна ставка, яку сплачують позичальники.

Реальна ставка процента – 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 становив 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, своєю чергою, відображає загальний стан економіки, як-от: 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 для фінансово-кредитних установ 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).

Є 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, ніж плата за кредит (процент), то є сенс брати гроші в борг.

Отже, процентна ставка слугує для нас тим чудовим інструментом, який дає змогу оцінити майбутній дохід (чи якусь коштовну річ) залежно від наявного і навпаки – оцінити вартість наявної

речі (доходу) через майбутню. Вимірюючи час із 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 в 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 варіанта інвестування ліпше гроші просто покласти в банк і не мати зайвого клопоту.

11.2. 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. Цей 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 – банк, що стоїть на чолі банківської системи країни, наділений монопольним 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 викупувалися боржниками. Однак із 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 в 1694 р. прославився як один із найперших у світі акціонерних банків, а проте емісійним центром своєї країни він став лише у 1844-му. 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). У Російській імперії Державний банк засновано в 1860 р. У незалежній Україні головний банк держави під

назвою Національного Банку України (НБУ) створено в 1991 р. У центральних банках Швейцарії, Бельгії, Японії держава обмежується лише часткою свого капіталу.

Утім, незалежно від форми власності центральні банки, зазвичай, 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. Водночас їх незалежність є відносною, адже Центральний банк є одним із знарядь економічної політики держави і задля 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 і здійснює їх рефінансування як кредитор останньої інстанції (*«банк банків»*);

- накопичує і зберігає золотовалютний резерв держави, 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, установлює 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 в собі функції банку й 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;

– трастові операції (за дорученням клієнтів: обмін валют; випуск, розміщення або придбання

цінних паперів; управління майном, стягнення платежів тощо);

– інформаційно-консультативні послуги тощо.

Пояснимо деякі з 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 і для різних інвестиційних проєктів, і для кредитування споживачів. При цьому банки зазвичай кредитують своїх клієнтів під заставу нерухомості, устаткування, товарів, цінних паперів тощо. Найбільш надійним позичальникам із незаплямованою кредитною історією можуть надаватися так звані *бланкові кредити* (без застави).

Розрахунково-касове обслуговування передбачає широкий набір банківських операцій: посередництво в платежах за товарними поставками, за заробітною платою, за податками, митом та іншими розрахунками між підприємцями, працівниками, населенням і державою; проведення інкасаторських, клірингових операцій, ведення клієнтських рахунків тощо.

Під обліком векселів розуміється та операція, за якої банк скуповує в господарюючих суб'єктах 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 – операції із залучення 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 – 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 впродовж 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 (США, Франція, Німеччина, Японія), частка власного капіталу становить лише 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.

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, а й прагнути досягти відповідності характеру розміщених ним коштів (активів) специфіці мобілізованих ресурсів (пасивів). Наприклад, структура кредитного портфеля банку має відповідати за термінами структури залучених депозитів. При цьому комерційний банк проводить самостійну кредитну, депозитну і процентну політику, орієнтуючись на стан ринку капіталів. Він зацікавлений 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 персоніфікованих рахунків.

Розрізняють такі основні види банківських рахунків:

– *поточні рахунки*, або *вклади до запитання* (їх ще називають чековими рахунками, оскільки їх власники розпоряджаються ними через виписування чеків і притому у будь-який час; процентні ставки тут надто низькі або взагалі відсутні);

– *ощадні рахунки* (формуються 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 переважно 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*.

11.3. Форми кредиту

Ринок капіталу сьогодні функціонує в різноманітних формах, які, звісно, виникли не відразу, а закріпилися поступово, у 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, зазвичай, приватні особи (купці, крамарі) та невеликі міняльні контори. Основними користувачами їхніх кредитних послуг, вочевидь, були боржники, які потрапили в критичну ситуацію (наприклад зі сплати податків, виплати 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, із 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 векся. Ці проценти, звичайно, не можна зрівняти з процентами за лихварським кредитом, але вони, зазвичай, нижчі й за проценти

по банківському кредиту, що впливає з 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 в 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 широку популярність, зумовили появу і розвиток нової форми кредитування – банківського кредиту. Банківський кредит, забезпечивши масове і регулярне насичен-

ня 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-третє*, 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 підприєм-

ствами 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 передовсім 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 й 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-третє, 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) приводить 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 останніми десятиріччями. 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-третє, користування ним заохочується податковими пільгами. Водночас лізинговий кредит є більш дорогим за ціною, ніж банківський кредит на такий же термін. Тому ця форма кредитування має репутацію гнучкої і водночас дуже чутливої до кон'юнктури, вона практикується здебільшого в 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, зазвичай, за відносно низькою ставкою процента з тим, щоб заохотити комерційні банки купувати облігації державної позики (тобто допомагати уряду покривати дефіцит державного бюджету).

«Державний кредит» як поняття має два значення. У першому значенні державний кредит розуміють як отримання позики державою від населення та приватного бізнесу через випуск 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, крім державного, розрізняється *муніципальний 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. – посередник) представляє собою особливий вид кредитування, за якого постачальник товарів продає боргові претензії у вигляді «дебіторських рахунків» банку чи іншому комісіонеру зі знижкою (зазвичай, 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. – цілком, усією сумою) є тим різновидом факторин-

гу, 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 безперервність їх виробництва.

11.4. Ринок цінних паперів, його функції та інструменти

Важливим складником ринку капіталів виступає ринок цінних паперів. **Ринок цінних паперів**, або **фондовий ринок** (від франц. – 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 отримання 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 в ньому права; *по-третє*, реалізація власником своїх прав можлива лише при його пред'явленні. Виходячи з цих ознак, до цінних паперів *не* належать грошові знаки, лотерейні білети, заповіти, страхові поліси тощо.

Розглянемо найбільш поширені види ділових цінних паперів.

Облігація – боргове зобов'язання корпорації або держави, за яким позичальник гарантує своєму кредитору: 1) виплату позичкового процента та 2) повернення суми позики в обумовлений термін через викуп облігації за номіналом. Процент за облігаціями виплачується компанією незалежно від її фінансового стану і до виплати дивідендів (акціонерам як власникам компанії, згідно з нормами законодавства, дивіденди якщо й виплачуються, то лише в останню чергу).

Акція – титул власності, або володіння частиною капіталу в акціонерній корпорації, що дає права на: отримання дивідендів, участь в управлінні (право «голосу») та отримання 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 – публічної чи приватної). На отримання дивідендів найбільше сподіваються зазвичай дрібні (міноритарні) акціонери. Великі (мажоритарні) акціонери, зазвичай, воліють брати безпосередню участь в управлінні корпорацією як бізнесовим проектом. Їхня мета стає досяжною за умови придбання в середньому не менше 10% -го пакета голосуючих акцій. У цьому сенсі акції є інструментом не тільки власності, а й влади. За придбанням акцій часто криється і чисто спекулятивний мотив – вловивши момент найбільшого підвищення їхньої ціни, перепродати їх.

Вексель – 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** виписує боржник, **переказний вексель** – кредитор, **фінансовий вексель** виписується задля продажу товару за готівку. У господарській практиці більшість векселів є комерційними (товарними), тобто слугують інструментом комерційного кредиту. Надійність векселя підсилює *аваль* (від франц. – 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 – документ, яким розраховуються за товари й послуги власники банківських рахунків. Практикуються *іменні чеки*, *ордерні* (з перевідним підписом) та *на пред’явника*.

Депозитний сертифікат – письмове свідоцтво банку про внесення грошових коштів на банківський рахунок (депозит).

Ощадний сертифікат – облігація, що свідчить про депонування грошових коштів в ощадному банку (за цими сертифікатами можна отримати 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 устано-

ви, 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).

Усім цінним паперам властиві три **основні властивості**:

1) **ліквідність** – ступінь легкості продажу, тобто перетворення у гроші;

2) **дохідність** – співвідношення отримуваного за цінним папером доходу з витратами на його придбання;

3) **ризик** – можливість втрати коштів, укладених 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);

– устанавлює 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).

Залежно від цільової функції розрізняють прямі та портфельні інвестиції. *Прямі інвестиції* – великі інвестиції, що здійснюються з метою отримати контроль над підприємством, стати його основним власником. *Портфельні інвестиції* – інвестиції задля 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** – 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.

Інвестиційні компанії організовують 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 загальний власні акції, фонд далі вкладає виручені кошти в цінні папери інших компаній і з отриманих доходів виплачує дивіденди своїм акціонерам. *Інвестиційні консультанти* зайняті наданням рекомендацій із питань емісії та обігу цінних паперів.

Ринок цінних паперів для інвесторів є найбільш ризикованим з усіх ринків. Купуючи ті чи ті 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 й 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 (тобто не ризикувати всім одразу).

Оптимізація структури вкладень обачливими інвесторами здійснюється за принципом інвестиційної (фінансової) піраміди. Річ у тім, що дохідність і надійність цінних паперів змінюються, зазвичай, у взаємно протилежних напрямках: що вища очікувана дохідність, то менша надійність (більший ризик) вкладення.

Завдання для самоперевірки

1. Сутність та особливості ринку капіталу.
2. Основні принципи кредитування.
3. Характеристика банківської системи.
4. Функції та операції банків.
5. Роль Центрального банку в економіці України, його характеристика.
6. Форми кредиту.
7. Ринок цінних паперів та його складові.
8. Функції ринку цінних паперів.
9. Інструменти ринку цінних паперів.

Список використаних джерел

1. Економічна теорія. Політекономія: підручник/за ред. В. Д. Базилевича. 6-те вид., переробл. і доповн. Київ: Знання-Прес, 2007. 719 с.
2. Національна економіка: навч. посіб./за заг. ред. О. В. Носової. Київ: Центр учб. л-ри, 2015. 512 с.
3. Національна економіка: підручник/за заг. ред. П. В. Круша. Київ: Каравела, 2015. 448 с.
4. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с.

Розділ 12

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Основне правило кожного розсудливого глави родини полягає в тому, аби не намагатися виготовляти вдома такі предмети, виготовлення яких обійдеться дорожче, ніж у разі купівлі їх на стороні. Кравець не береться сам шити собі чоботи, а купує їх у шевця. Швець не береться сам шити собі одяг, а звертається до послуг кравця... Фермер не робить а ні того, а ні другого, а користується послугами обох цих ремісників...

Біблія

Загальний стан економіки як у дзеркалі відображається в зовнішньоекономічних зв'язках

Г. Ю. Голубишина

Зміст

1. Міжнародний поділ праці. Світове господарство та етапи його розвитку.
2. Міжнародна торгівля та її особливості на сучасному етапі.
3. Міжнародні валютні системи.
4. Міжнародна міграція капіталу та праці.

12.1. Міжнародний поділ праці. Світове господарство та етапи його розвитку

Світове господарство – продукт тривалого економічного розвитку людства. Воно сформувалося на межі ХІХ і ХХ ст. і пройшло у своєму розвитку кілька етапів. Світове господарство – це сукупність усіх національних економік світу й економічних взаємозв'язків між ними або сукупність економічних відносин, що функціонують на національному та міжнародному рівнях. У сучасному світі понад 200 суверенних держав. Саме сукупність їхніх економік у взаємозв'язку та взаємозалежності утворює те, що називається світовою економікою.

В основі об'єднання національних господарств у єдине світове господарство лежить міжнародний поділ праці (МПП), що є спеціалізацією окремих країн на виробництві певних видів продукції, якими країни обмінюються між собою. У сучасних умовах набувають поширення найбільш розвинуті форми внутрішньогалузевої спеціалізації в промисловості (предметна, подетальна, технологічна). Це позначається на рості взаємної торгівлі промисловими виробами. Так, американська компанія «Дженерал Моторс» для виготовлення автомобіля «Понтіак» купує в Японії мотори, ведучі мости, електронні пристрої; у Тайвані, Сінгапурі і Гонконгу – дрібні деталі; у Німеччині – конструкторські розрахунки.

Функціональне призначення МПП полягає в тому, щоб за допомогою встановлення міцних економічних зв'язків між різними країнами зробити

найбільш сприятливий економічний вплив на структуру їхньої національної сукупної суспільної праці. Цей вплив зумовлений тим, що участь у МПП дає змогу країні сконцентрувати зусилля на виробництві тих товарів і послуг, для виробництва яких у неї є найкращі умови.

Напрямок спеціалізації визначається на основі принципів абсолютних і порівняльних переваг, представлених у роботах А. Смита і Д. Рікардо. За теорією А. Смита, будь-яка країна може брати участь у торгівлі лише тоді, коли вона виробляє хоча б один товар дешевше, ніж інші країни. Це означає, що країна повинна спеціалізуватися на виробництві того товару, за яким у неї абсолютно є перевага. *Абсолютну перевагу* мають країни, що володіють *обмеженими* (рідкими) *ресурсами*. У системі міжнародного поділу праці виділяються країни – виробники нафти, кави, цитрусових, кольорових металів. Якщо ж країни перебувають в однакових природних умовах, то їхня спеціалізація у світовому співтоваристві визначається на основі *принципу порівняльних переваг*. Країні слід спеціалізуватися на виробництві того товару, альтернативна вартість якого найменша. Припустимо, що Німеччина і Франція виробляють по 100 млн т сталі. Максимально можливе виробництво зерна в Німеччині – 100 млн т, а у Франції – 120 млн т.

Отже, на світовому ринку Франція повинна виробляти *зерно*, а Німеччина – *сталь*. Обидві країни матимуть вигоди від торгівлі, якщо ціна на зерно буде встановлена вище за внутрішню ціну Франції і нижче за внутрішню ціну Німеччини.

МПП у процесі міжнародного обміну дає будь-якій країні низку переваг: по-перше, отримання різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів і послуг; по-друге, економію внутрішніх витрат через відмову від національного виробництва при використанні дешевого імпорту.

Для *виміру МПП використовуються такі показники*: питома вага експорту в загальному обсязі виробництва; питома вага галузі в загальній вартості експорту; темпи росту галузей спеціалізації порівняно з темпами росту всієї промисловості країни; зовнішньоторговельний оборот на душу населення. Україна спеціалізується на виробництві сталі, прокату, чавуну, продукції хімічної харчової, машинобудівної галузей. Вона має порівняльні переваги в агропромисловому виробництві, ракето- і суднобудуванні. Країна розширює експорт послуг (транспортні послуги, морський флот, трубопроводи). Партнери України з торгових угод залежно від їхньої частки в експортно-імпортних операціях стоять у такій послідовності: Європейський Союз, Центральна і Східна Європа, Туреччина, США, Китай, Японія.

Формування світового господарства відбувалося протягом тривалого часу, а витoki пов'язані з міжнародною торгівлею. Ще у стародавні часи мешканці різних країн здійснювали обмін товарами та послугами. Особливо інтенсивно ці процеси відбувалися в районі Середземного та Чорного морів разом із прилеглими територіями. Саме там утворилося ядро майбутнього світового господар-

ства. Історичними передумовами його формування стали великі географічні відкриття XV–XVII ст., утворення колоніальної системи імперіалізму та бурхливий розвиток засобів зв'язку в останній третині XIX ст.

Центром формування світового господарства стала Європа, де з XV ст. інтенсивно почали розвиватися країни з товарним виробництвом і обміном. Саме звідси були здійснені експедиції Колумба, Васко да Гама, Магеллана, що розширили межі торгових зв'язків з країнами Азії, Африки та Америки. Цим було покладено початок формуванню світового ринку товарів.

Другою передумовою формування світового господарства було утворення колоніальної системи імперіалізму. Індустріально розвинуті країни Європи почали захоплювати території інших країн і встановлювати над ними політико-адміністративне панування. Почалася колонізація відсталих народів, яка завершилася створенням колоніальних імперій, що територіально поділили весь світ. На початку XX ст. західні держави захопили понад 25 млн кв. км території з чисельністю населення близько 570 млн. Це зробило економічні зв'язки метрополії з колоніальними територіями регулярними і багатоманітними. Вони не обмежувалися торгівлею товарами, а набували різних форм: вивозу капіталу, міграції робочої сили, обміну науково-технічними досягненнями. Це послужило поштовхом у формуванні світового господарства.

Важливою передумовою був і розвиток засобів зв'язку. Остання третина XIX ст. характеризу-

валася бурхливим розвитком науки і техніки, коли були створені високоефективні транспортні засоби, телеграф, телефон, розвивалися поштові послуги. Означені передумови сприяли переростанню світового ринку в світове господарство. Матеріальною основою формування світового господарства був розвиток великого машинного виробництва і зумовлене ним неухильне зростання концентрації виробництва та капіталу, що і спричинило інтернаціоналізацію господарських зв'язків між країнами світу.

За своєю суттю світове господарство є діалектичною єдністю, цілісністю взаємопов'язаних через міжнародні економічні взаємовідносини національних економік країн світу. Між державами складаються і розвиваються економічні зв'язки і на рівні окремих країн, і їхніх об'єднань. Вони набувають різноманітних форм: від торгового обміну до спеціалізації та кооперування виробництва на основі прямих зв'язків підприємств та їх об'єднань, утворення спільних підприємств.

Структура світового господарства включає два складники:

1) усі національні економіки країн, яких зараз налічується понад 200;

2) міжнародні економічні зв'язки (відносини) між країнами-партнерами.

Останні включають міжнародні відносини у сфері виробництва та обміну, науково-технічні зв'язки, валютно-фінансові відносини, міграцію робочої сили.

Важливу й дедалі зростаючу роль у світовій економіці відіграють транснаціональні корпорації. Це великі національні підприємства, що мають штаб-квартиру в одній країні й повністю або частково належні їм фінанси в інших країнах. Полем їхньої діяльності є весь світовий простір. При цьому їхні інтереси не завжди збігаються з інтересами національних економік, включаючи й країни їх походження.

Складовою частиною світового господарства є й *міжнародні економічні організації*, серед яких найвідоміші – Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова організація торгівлі, Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй (ФАО), Міжнародна організація праці. Вони дедалі активніше беруть участь у регулюванні міжнародних економічних відносин, перетворившись на суттєву самостійну частину механізму світової економіки. Головною сферою їхньої діяльності стає розв'язання глобальних проблем, що впливають на розвиток багатьох країн світу, які поодиноці розв'язати їх не можуть.

За сучасних умов світова економіка включає три великі групи країн:

- 1) розвинуті країни ринкової економіки;
- 2) країни, що розвиваються;
- 3) країни перехідної економіки.

Критерієм цього поділу є тип економічної системи та рівень соціально-економічного розвитку. Першу групу складають країни з ринковою економікою і високим рівнем соціально-економічного

розвитку, у яких ВВП на душу населення становить не менше 12 тис. доларів США за паритетом купівельної спроможності. Таких країн налічується понад 30. Ці країни займають провідне місце у світовій економіці. Вони виробляють понад половину світового ВВП, на них припадає переважна частина світового товарообороту і міжнародного руху капіталів. Серед них виділяють «велику сімку», яку складають США, Японія, Німеччина, Франція, Італія, Великобританія і Канада. Багато країн цієї групи входить у різні інтеграційні об'єднання, найбільшими серед яких є Європейський союз (ЄС) і Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА). У 2018 р. членами ЄС є 28 держав.

Унікальність ЄС полягає в тому, що всі держави-члени – хоча й залишаються суверенними та незалежними – вирішили частково поєднати свій суверенітет у тих сферах, де доцільно працювати разом. На практиці це означає, що держави-члени ЄС делегують певні свої повноваження щодо ухвалення рішень спільним інституціям, які вони створили. Завдяки цьому на рівні ЄС можна демократично розв'язувати питання, котрі становлять спільний інтерес.

На рівні ЄС до процесу ухвалення рішень залучено декілька інституцій, зокрема:

- Європейський Парламент, який обирають громадяни ЄС і який представляє їхні інтереси;
- Європейська Рада, що складається з очільників держав-членів ЄС або їхніх урядів;
- Рада ЄС, яка представляє уряди держав-членів ЄС;

– Європейська Комісія, що представляє інтереси ЄС загалом.

Другу групу складають країни, що розвиваються. Це найчисельніша група, що охоплює понад 120 країн. Проте їх частка у світовій економіці є незначною, а у світовому ВВП становить лише близько 30 %, хоча в цих країнах проживає переважна кількість населення світу. Ця група країн неоднорідна за рівнем економічного розвитку. Деякі країни з її складу мають сучасну структуру економіки і відносно високий рівень ВВП на душу населення. Сюди належать так звані нові індустріальні країни, деякі країни Перської затоки і Латинської Америки, а також країни – експортери нафти. Водночас значна частина країн цієї групи належить до найбідніших країн світу.

Третю групу складають країни перехідної економіки. Це держави, які в 1980–1990-х рр. і на початку ХХІ ст. здійснюють перехід від командної економіки до ринкової. Їх ще називають постсоціалістичними. До цієї групи входять держави колишнього СРСР та деякі країни Центральної і Східної Європи, а також Китай, В'єтнам і Монголія. Частка цих країн у світовому ВВП становить близько 20 %. Загалом склад групи є неоднорідним і за рівнем економічного розвитку, і за темпами реформування економіки.

У процесі становлення і розвитку світова економіка пройшла низку етапів. Першим був етап становлення світового господарства. Почався він з появою перших цивілізацій, які породили зовнішню торгівлю. З переходом до індустріальної стадії

виробництва процес формування торгових зв'язків між різними країнами значно прискорився. Прагнення підприємців до збагачення і велике машинне виробництво перетворили зовнішню торгівлю на невіддільну складову частину фактично кожної національної економіки. На цій основі завершилося формування світового ринку, що означало завершення процесу становлення світової економіки. На межі XIX–XX ст. почався процес розвитку світового господарства на власній основі як цілісного механізму. Розпочався і набирал усе більшого розмаху вивіз капіталу. Виникли міжнародні монополії, що поділили між собою світові ринки збуту товарів, джерела сировини і галузі застосування капіталу. Водночас завершився процес територіального поділу світу, сформувалась колоніальна система імперіалізму.

Зміна співвідношення сил головних країн світу, зумовлена нерівномірністю їх розвитку, призвела до Першої світової війни, що велася за переділ уже поділеного світу. Результатом було утворення нової економічної системи в багатьох країнах, що отримала назву командної. Почався новий етап розвитку світового господарства, найхарактернішою рисою якого була боротьба двох протилежних економічних систем – ринкової (капіталістичної) і командної (соціалістичної). Світове господарство розкололося на дві системи, що вели безкомпромісне економічне змагання. Завершився цей етап у кінці 80-х рр. XX ст. з розпадом Радянського Союзу і так званої соціалістичної системи господарства.

З початку 1990-х рр. світове господарство вступило в новий етап розвитку, що характеризується посиленням цілісності світового господарства, його інтегрованістю, тобто зближенням між його структурними елементами. Це виявляється у становленні й розширенні прямих зв'язків між підприємствами та об'єднаннями, у поглибленні процесів спеціалізації та кооперування виробництва, у створенні міжнародних господарських організацій, товариств, спільних підприємств тощо.

Світове господарство – це сукупність усіх національних економік світу та економічних взаємозв'язків між ними або сукупність економічних відносин, що функціонують на національному та міжнародному рівнях.

В основі об'єднання національних господарств у єдине світове господарство лежить міжнародний поділ праці, що є спеціалізацією окремих країн на виробництві певних видів продукції, якими країни обмінюються між собою.

Напрямок спеціалізації країни визначається на основі принципів абсолютних і порівняльних переваг.

12.2. Міжнародна торгівля та її особливості на сучасному етапі

Однією з найдавніших і найважливіших форм реалізації міжнародного поділу праці та світогосподарських процесів є міжнародна торгівля. Міжнародний поділ праці зумовлює регулярний обмін

товарами та послугами між різними країнами, який здійснюється через специфічну форму міжнародних економічних відносин, якою є міжнародна торгівля. Це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світового господарства.

Міжнародна торгівля є найважливішою формою реалізації принципу порівняних переваг, виступає зворотним боком міжнародної спеціалізації. Вона дає змогу усім країнам розширювати можливості виробництва і споживання, посилювати конкуренцію і таким чином впливати на економічне зростання.

Міжнародна торгівля складається з *експорту* та *імпорту* товарів і послуг. *Експорт* означає, що товари та послуги, вироблені в одній країні, реалізуються поза її межами. Зазвичай, вивозяться товари, внутрішні ціни на які нижчі, ніж на світовому ринку. Розрізняють *видимий і невидимий експорт*. До видимого належить вивіз товарів, а невидимим називається надання послуг, створених у даній країні, споживачам із інших країн. *Імпорт* – це товари та послуги, вироблені поза межами даної країни, але ввезені й спожиті в ній. Імпортують, зазвичай, товари, ціни на які на світовому ринку нижчі за ціни на внутрішньому ринку.

Основними кількісними *показниками міжнародної торгівлі* є обсяг світового експорту, обсяг світового імпорту та обсяг світового товарообороту. Зародившись у стародавні часи, міжнародна торгівля на кожному етапі розвитку людства мала свої особливості. Після Другої світової війни в міжнарод-

ній торгівлі з'явилися певні особливості. По-перше, значно розширився її обсяг. Протягом другої половини ХХ ст. він у порівняльних цінах збільшився в 17 разів (у 1948 р. – 58 млрд дол., у 1997 р. – 5,3 трлн дол. США). Характерним є те, що міжнародна торгівля зростала швидше, ніж збільшувався обсяг світового виробництва. Якщо середньорічні темпи зростання обсягу світового виробництва товарів протягом 1948–2005 рр. склали (у порівняльних цінах) 4 %, то світовий експорт товарів та послуг протягом цього періоду в середньому щорічно збільшувався на 6 %.

По-друге, міжнародна торгівля характеризується сталою тенденцією до підвищення цін на світовому ринку. Якщо протягом 1948–2005 рр. обсяг світового експорту в поточних цінах збільшився у 97,4 раза, то в І. В. Кокарева 186 незмінних цінах (або фізичний обсяг) – у 19,4 раза. А це означає, що протягом другої половини ХХ ст. ціни на світовому ринку товарів підвищилися більше, ніж у 5 разів. Важливу роль відіграли інфляційні процеси, що відбувалися в цей період в усьому світі, а також структурні зміни в самому експорті на користь якісніших і дорожчих товарів.

По-третє, характерною рисою міжнародної торгівлі є зростання ролі розвинутих країн, їх частка у світовому експорті перевищує 2/3. При цьому 4/5 світового товарообороту припадає на торгівлю між цими країнами, а частка країн, що розвиваються, становить лише 20 % загального обсягу товарообороту розвинутих країн.

По-четверте, міжнародна торгівля характеризується поглибленням так званого нееквівалентного обміну, особливо у відносинах «Північ–Південь». Його суть пов'язана з «ножицями цін». На світовому ринку склалася стійка тенденція до розриву в темпах підвищення цін на готові вироби, з одного боку, і сировину та сільськогосподарські товари – з іншого. Ціни на першу групу товарів зростають швидше, ніж на сировину і сільськогосподарську продукцію. Тому країни, що експортують переважно сировину і сільськогосподарські товари, витрачають частину своїх доходів, оскільки за імпортом готових товарів вимушені платити більше у зв'язку з підвищенням цін на них, ніж отримують від експорту своїх товарів. За підрахунками спеціалістів, у результаті нееквівалентного обміну країни, що розвиваються, лише у 1980-ті рр. щорічно втрачали 50 млрд дол. Потерпає від нееквівалентного обміну й Україна: протягом 1990-х років ціни на продукцію, яку Україна імпортує, зросли у 5,9 раза, тоді як експортні ціни – у 4,5 раза. Це експорт, що збіднює державу.

По-п'яте, в міжнародній торгівлі відбуваються структурні зміни, що полягають у зниженні питомої ваги сировинних товарів і сільськогосподарської продукції при одночасному підвищенні частки готових виробів. Якщо в 1960 р. у структурі міжнародної торгівлі питома вага сировинних товарів і сільськогосподарської продукції становила 44 %, а готові товари та напівфабрикати – 56 %, то в 1997-му ці цифри відповідно становили 20 і 80 %.

По-шосте, характерною рисою розвитку міжнародної торгівлі за сучасних умов є зростання експорту та імпорту послуг – так званого невидимого експорту. Сюди належать усі види міжнародного і транзитного транспорту, іноземний туризм, послуги банків та страхових компаній, платежі за патенти, авторські гонорари і права, доходи від рекламних і художніх робіт, послуги охорони здоров'я, навчання, програмне забезпечення обчислювальної техніки, торгово-технічна діяльність. Світовий експорт послуг характеризується такими даними. У 1990 р. його обсяг становив 0,1 трлн дол., у 1997-му – 1,3 трлн дол., а у 2005-му – 1,9 трлн дол. Він досяг 20 % загального обсягу світового експорту товарів і послуг. Починаючи з 1990 р., експорт послуг подвоївся за вісім років, а подвоєння експорту товарів потребувало 15 років. Відбуваються і структурні зміни в експорті послуг. Зростає частка міжнародних туристичних послуг. Якщо в 1975 р. вона становила 24 % у загальному обсязі експорту послуг, у 1997-му – 32 %, то у 2005-му – 36 %. Одночасно знижується частка міжнародних транспортних послуг. Характерним є і те, що 70 % світового експорту й імпорту послуг припадає на розвинуті країни. Особливо виділяються США, питома вага становить яких близько 18 % усього світового експорту послуг.

Розвиток міжнародної торгівлі має суперечливий характер. Йому притаманні дві взаємопов'язані тенденції: по-перше, прагнення країн до лібералізації торгівлі, зниження торгових бар'єрів і, по-друге, посилення протекціонізму, спроби обме-

жити доступ іноземних товарів на вітчизняні ринки. На цих тенденціях ґрунтується і *міжнародна торгова політика*. Розрізняють *два її види: ліберальна*, або політика вільної торгівлі, і *протекціонізм*.

Вільна торгівля означає вільне пересування товарів на світовому ринку. Вона дає можливість використовувати переваги міжнародного поділу праці. Вигоди від вільної торгівлі і в тому, що вона стимулює конкуренцію і обмежує монополію. Конкуренція іноземних фірм примушує місцеві фірми переходити до технологій із найнижчими витратами і високою якістю товарів. А споживачам вона дає можливість вибору з найширшого асортименту продукції. Однак ці переваги виявляються тоді, коли країни близькі за рівнем економічного розвитку. Якщо розрив великий, тоді представники розвиненіших країн можуть витіснити з ринків національних виробників.

Другим типом міжнародної торгової політики є *протекціонізм*. Це система заходів держави, спрямованих на захист вітчизняної економіки від іноземної конкуренції та на завоювання зовнішніх ринків. Серед заходів протекціонізму основними є мито, імпорتنі квоти, нетарифні бар'єри, демпінг.

Мито є акцизним податком на імпорتنі товари, воно вводиться задля одержання державою доходів та захисту внутрішнього ринку. Фіскальне мито стягується з товарів, що не виробляються у країні, до якої вони ввозяться. Протекціоністське мито призначене для захисту національних виробників від іноземної конкуренції. Збільшуючи ціну товару, мито ставить іноземного виробника в неви-

гідне становище порівняно з вітчизняним. *Імпортні квоти* – це максимальні обсяги товарів, що можуть бути ввезені у країну протягом певного періоду часу. Цим обмежується доступ іноземних виробників до національного ринку. *Нетарифні бар'єри* є системою ліцензування, створення високих стандартів якості або бюрократичних заборон у митних процедурах. *Демпінг* – продаж товарів за заниженими («викидними») цінами на зовнішніх ринках. Вони нерідко бувають нижчими за витрати виробництва. Є дві причини демпінгу. По-перше, фірми використовують його для пригнічення конкурентів, захоплення монопольного становища на ринку, а потім – підвищення цін. По-друге, демпінг може бути формою цінової дискримінації, тобто призначення різних цін різним покупцям. На внутрішньому ринку ціна може бути високою, а на зовнішньому – низькою.

Регулювання міжнародної торгівлі здійснюється і на національному, і на міжнародному рівнях. Нараховується близько 300 міжнародних торгово-економічних організацій, що впливають на міжнародну торгівлю. Провідною серед них є Світова організація торгівлі (СОТ), попередницею якої була Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Остання діє з 1947 р. і ґрунтується на трьох кардинальних принципах: 1) рівний недискримінаційний режим торгівлі для всіх країн-учасниць; 2) зниження мита через проведення багатосторонніх переговорів; 3) усунення імпорتنих квот. По суті, ГАТТ – це форма ведення переговорів із тарифних бар'єрів на багатосторонній основі. Головне в її

діяльності – узгодження позицій різних країн, спрямованих на усунення митних бар'єрів у міжнародній торгівлі, розроблення і застосування правил, що виключають дискримінацію, введення режимів найбільшого сприяння.

З 1 січня 1995 р. на базі ГАТТ було створено СОТ. Головна мета її – подальша лібералізація міжнародної торгівлі товарами та послугами через удосконалення торгових правил. Участь у СОТ дає країнам певні переваги в зовнішній торгівлі. Тому й Україна здійснила систему заходів, що забезпечило її вступ до СОТ. Сьогодні членами цієї організації є понад 150 держав світу.

Здійснення міжнародної торгівлі викликає рух товарів і капіталів з країни в країну. Він обов'язково обліковується, і результат виражається у платіжному балансі країни. У ньому фіксуються всі міжнародні торгові та фінансові операції між країною й іншим світом. *Платіжний баланс* – співвідношення фактичних платежів, що здійснюються країною іншим державам, та надходжень, одержаних нею з-за кордону. Він є систематичним звітом про всі економічні операції даної країни з іншими, всебічно вимірює потоки товарів, послуг та капіталів між країною і рештою світу. У нього включаються дані про експорт та імпорт товарів, позики іншим країнам і позику за кордоном, видатки туристам, сплачені або отримані відсотки та дивіденди. Крім платіжного балансу використовується і розрахунковий баланс, який є співвідношенням вимог і зобов'язань даної країни щодо іноземних держав. У нього включаються всі вимоги

і зобов'язання до закордону, а у платіжний баланс уходять лише фактично здійснені надходження і платежі.

Обидва баланси складаються за певний період часу, а також на певну дату. Розраховані за першим методом баланси дають змогу аналізувати рух платежів та надходжень, вимог і зобов'язань протягом певного періоду часу і на цій основі визначати структуру та тенденції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни і стан національної економіки. Баланс на певну дату відображає співвідношення платежів і надходжень або вимог і зобов'язань, що склалося на певну дату. При цьому розрізняють пасивний і активний баланси. Якщо надходження перевищують платежі, а вимоги – зобов'язання, то баланс є активним, а при зворотному відношенні – пасивним.

За методикою МВФ основними розділами платіжного балансу є баланс поточних операцій і баланс руху капіталів. Перший включає статті, пов'язані з рухом товарів, послуг і доходами від інвестицій. Баланс руху капіталів відображає співвідношення ввозу і вивозу державних та приватних капіталів. Крім цих основних розділів включаються і балансуючі статті, що характеризують регулювання сальдо платіжного балансу.

Однією з найдавніших і найважливіших форм реалізації міжнародного поділу праці та світогосподарських процесів є міжнародна торгівля.

Основними кількісними показниками міжнародної торгівлі є обсяг світового експорту, обсяг світового імпорту та обсяг світового товарообороту.

Характерні риси розвитку міжнародної торгівлі за сучасних умов: зростання ролі розвинутих країн, їх частка у світовому експорті перевищує 2/3; зростання експорту та імпорту послуг; стала тенденція до підвищення цін на світовому ринку; зниження питомої ваги сировинних товарів і сільськогосподарської продукції при одночасному підвищенні частки готових виробів; поглиблення так званого нееквівалентного обміну, особливо у відносинах «Північ–Південь».

12.3. Міжнародні валютні системи

Формою організації міжнародних валютно-фінансових відносин, закріпленою міждержавними угодами та міжнародними стандартами, є **міжнародна валютна система**.

Валютні відносини здійснюються на національному і міжнародному рівнях. На національному рівні вони охоплюються сферою національних валютних систем. Останні є формою організації валютних відносин усередині країни, в межах якої формуються і використовуються валютні ресурси і здійснюється міжнародний платіжний оборот. *Національна валютна система* включає такі елементи: національна валютна одиниця, режим валютного курсу, умови оберненості валют, склад офіційних золотовалютних резервів і система управління ними, порядок міжнародних розрахунків та статус національних закладів, що регулюють валютні відносини країни.

Особливості національних валютних систем визначаються умовами і рівнем економічного розвитку країни, її зовнішніми зв'язками та завданнями соціального розвитку. Правове регулювання національних валютних систем здійснюється на основі національного законодавства з урахуванням норм міжнародного права. Згідно з таким законодавством устанавлюється механізм взаємодії національних і світових грошей, спосіб їх конвертованості, квотування і регулювання валютних курсів, формування і використання міжнародної ліквідності, золотовалютного запасу, кредитних ресурсів тощо.

Національні валютні системи є фундаментом формування та функціонування міжнародної валютної системи. Це форма організації міжнародних валютних відносин, що склалася на основі розвитку світового ринку і закріплена міжнародними угодами. Вона включає основні міжнародні платіжні засоби (національні валюти, золото, міжнародні валютні одиниці), національні і колективні резервні одиниці, склад і структуру міжнародних ліквідних активів, механізм валютних паритетів і курсів, умови взаємної конвертованості валют, форми міжнародних розрахунків, режим міжнародних валютних ринків та світових ринків золота, статус міжнародних валютно-кредитних організацій, що регулюють міжнародні валютні відносини. Головним призначенням міжнародної валютної системи є регулювання сфери міжнародних розрахунків та валютних ринків для забезпечення сталого економічного розвитку, стримування

інфляції, підтримання рівноваги зовнішньоекономічного обміну.

Міжнародна валютна система пройшла кілька етапів.

Першим була *система золотого стандарту*. Вона склалась на кінець XIX ст. і ґрунтувалася на таких принципах:

- 1) функціонування золота як світових грошей;
- 2) законодавчо зафіксований золотий вміст валютної одиниці;
- 3) безпосередня конвертованість національних валют у золото і всередині країни, і за її межами;
- 4) вільний обмін золотих злитків на монети, вільний експорт та імпорт золота і продаж його на міжнародних ринках золота;
- 5) підтримка жорсткого співвідношення між національним золотим запасом і внутрішньою пропозицією грошей.

Обмінний валютний курс національних паперових грошей розраховувався за співвідношенням їхнього золотого вмісту, який законодавчо встановлювався державою. Якщо, наприклад, золотий вміст долара США дорівнював 1 г, а золотий вміст англійського фунта стерлінгів 5 г, то обмінний курс визначався як співвідношення 1:5, тобто 1 фунт стерлінгів дорівнював 5 долларам США.

Перша світова війна підірвала систему золотого стандарту, тому після завершення військових дій міжнародною Генуезькою конференцією було започатковано *систему золотодевізного стандарту*. За нею банкноти обмінювались не на золото, як у системі золотого стандарту, а на девізи (банкноти,

векселі, чеки) інших країн, які потім можна було обміняти на золото. При цьому роль світових грошей закріплювалася не тільки за золотом, а й за такими національними валютами, як англійський фунт стерлінгів та долар США.

Світова криза 1929–1933 рр. та Друга світова війна призвели до розвалу системи золотодевізного стандарту. У липні 1944 р. на міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН у Бреттон-Вудсі (США) була юридично оформлено нову валютну систему, що отримала назву *Бреттон-Вудської системи*. У її основу покладено такі принципи:

1) роль загального еквіваленту, платіжного засобу та розрахункової одиниці у міжнародному обороті залишалась за золотом;

2) резервною валютою став долар США, який нарівні з золотом був визнаний мірою цінності валюти різних країн та міжнародного кредитного засобу платежу. По суті, долар став різновидом світових грошей;

3) долар США обмінювався на золото центральними банками й урядовими закладами країн у казначействі США за курсом 35 дол. за 1 тройську унцію (вона дорівнює 31,1 г). Крім того, урядові органи і приватні особи могли купувати золото на приватних ринках. Валютна ціна золота визначалася на основі його офіційної ціни;

4) прирівнювання валют одна до одної і їх взаємний обмін здійснювалися на основі офіційних валютних паритетів, виражених у золоті й доларах США;

5) кожна країна зобов'язана була зберігати стабільний курс своєї валюти щодо будь-якої іншої валюти. Ринкові курси не повинні були відхилятися від фіксованих золотих або доларових паритетів більше ніж на 1 % у той чи той бік. Зміна паритетів могла здійснюватись лише в разі стійкого порушення платіжного балансу;

6) міждержавне регулювання валютних відносин здійснювалося головню через Міжнародний валютний фонд, створений згідно з рішеннями Бреттон-Вудської конференції. Він забезпечував дотримання країнами-учасницями МВФ офіційних валютних паритетів, курсів і вільної конвертованості валют.

Протягом певного часу ця система функціонувала ефективно, що забезпечувалося високим рівнем стійкості долара та довіри до нього через антиінфляційний імунітет долара, який гарантував його конвертованість у золото для центральних банків інших країн. США мали великий запас золота (наприкінці 1944 р. він становив 84 % світового запасу, не враховуючи СРСР), що значно перевищував загальну суму доларів, розміщених у банках поза США. Відіграла роль і та обставина, що США мали високу частку у світовій торгівлі та експорті капіталу та бездефіцитний платіжний баланс.

Однак із другої половини 60-х рр. ХХ ст. ситуація у світовій економіці почала змінюватися. США втратили своє монопольне становище у світі. У них виник дефіцит платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси, різко зменшили-

ся золоті запаси. Оскільки США покривали свої грошові витрати доларовою емісією, це призвело до перенасичення доларів, перевищення їх пропозиції над попитом. За таких умов довіра до долара почала зменшуватись, почалася гонитва за золотом як надійним грошовим активом. У результаті на ринках з'явилась подвійна ціна золота: офіційна – на рівні 35 дол. за 1 унцію, і неофіційна – на порядок вища. Це ще більше посилювало прагнення інших держав обміняти долари на золото. У такій ситуації США втратили можливість здійснювати обмін доларів на золото за фіксованою ціною. Відтак 15.08.1971 р. США офіційно оголосили про відміну обміну доларів на золото. Цим було покладено кінець Бреттон-Вудській системі, її замінила *Ямайська валютна система*, що є системою *паперово-валютного стандарту*. Її основні принципи були визначені угодою країн – членів МВФ на Ямайці в 1976 р.

По-перше, повна демонетизація золота у сфері валютних відносин. Відмінено офіційний золотий паритет, офіційну ціну на золото і фіксацію вмісту золота в національних грошових одиницях, знято будь-які обмеження у приватному використанні золота. МВФ припинив публікацію даних про золотий вміст національних валют. Золото стало звичайним товаром, ціна якого у паперових (кредитних) грошах визначається на ринку відповідно до попиту та пропозиції. Але воно продовжує залишатися високоліквідним стратегічним товаром.

По-друге, базою нової валютної системи проголошено міжнародну розрахункову одиницю СДР –

права спеціального запозичення, введена з 1 січня 1970 р. Основний принцип використання СДР є таким: країни – члени МВФ створюють через нього міжнародні безготівкові гроші, розподіляють їх між собою і зобов'язуються приймати їх для виконання вимог. Кожна країна отримує право запозичення, у межах якого вона може одержувати від інших країн необхідну валюту. Наприклад, Україна одержує СДР і може придбати за них у США долари. А США одержать за це СДР, які за необхідності можуть використати для придбання валют інших країн. При цьому майбутні країни-кредитори зобов'язані приймати СДР без пред'явлення будь-яких пов'язаних із цим умов.

Цінність СДР визначається на основі кошика валют країн, частка яких у сфері міжнародної торгівлі є найвищою. З 1 січня 1991 р. частки у валютному кошику такі: долар США – 40 %, німецька марка – 21 %, ієна – 17 %, французький франк і англійський фунт стерлінгів – по 11 %. Мета МВФ – зробити СДР переважною одиницею і головним резервним засобом у світовій валютній системі.

По-третє, запровадження замість фінансових валютних курсів «плаваючих» валютних курсів національних грошових одиниць. Країни – члени МВФ отримали право самостійно обирати режими конвертованості валют і курсоутворення. У режимі безпосередніх співвідношень функціонують лише валюти провідних країн – США, Японії, ФРН, Канади, Великобританії. Більшість валют інших

країн прив'язана до міжнародних розрахункових одиниць або окремих валют. При цьому значно посилилася роль МВФ щодо забезпечення міждержавного валютного регулювання та нагляду за валютною політикою країн – учасниць фонду.

Формування принципів Ямайської системи не завершено. Вони постійно коригуються, наповнюються новим змістом відповідно до змін у сфері міждержавних економічних відносин. Однією із суттєвих особливостей цієї системи є її поліцентризм, тобто валютний плюралізм. Це означає, що в межах цієї системи існують і локальні системи, які, підпорядковуючись загальним принципам, визначеним МВФ, мають і власні засади. Однією з таких систем є *Європейська валютна система (ЄВС)*. Вона почала діяти з березня 1979 р. і є міжнародною регіональною валютною системою як форма організації валютних відносин країн-членів ЄС. В основу цієї системи було покладено такі принципи:

- 1) створення колективної валюти, якою було ЕКЮ;
- 2) установлення режимів спільного коливання валютних курсів;
- 3) використання валютних інтервенцій для підтримки ринкових курсів валют у межах погоджених відхилень.

Новий етап розвитку ЄВС почався після підписання в 1991 р. Маастрихської угоди. На цьому етапі мало завершитися поглиблення інтеграційних процесів, посилення валютної стабільності та введення у безготівковий і готівковий обіг спільної

для всіх країн – членів ЄВС грошової одиниці, якою стало євро. З 4 січня 1999 р. євро було введено в безготівковий обіг 11 країн ЄС (з 01.01.2001 р. до них приєдналася Греція). Нова платіжна система валютного союзу засвідчила високий технічний рівень надійності. З 1 січня 2002 р. розпочалося впровадження євро в готівковий обіг. Упровадження нової валюти, за задумом її творців, істотно зменшить бар'єри в міждержавних економічних відносинах і стане потужним поштовхом для економічного зростання в перспективі. Єдина валюта стає гарантією необоротності процесу інтеграції і підштовхує до зменшення бар'єрів і в інших сферах суспільного життя країн ЄС. Передбачається, що євро потіснить долар на світових ринках і приведе до формування трьох зон монетарної стабільності світу: ЄС, США, Японія. З 5 січня 1999 р. євро практично вийшло на український валютний ринок. Національний банк України дозволив уповноваженим банкам здійснювати за дорученням клієнтів конверсію клієнтських поточних рахунків, які були відкриті у валютах країн-членів ЄВС. З 2002 р. на валютному ринку України євро функціонує в готівковому вигляді.

Слід зазначити, що фінансові кризи останнього часу в Азії і Латинській Америці свідчать, що створити стабільну міжнародну валютну систему ще не вдалося. Потрібними є пошуки нових підходів до формування світової валютної та фінансової систем. І наша країна не повинна залишатися осторонь цих проблем.

12.4. Міжнародна міграція капіталу та праці

У сучасному світі, поряд з інтенсивною торгівлею товарами й послугами, відбувається активний рух між країнами і виробничих ресурсів: капіталу та праці. Це переміщення виробничих ресурсів називають міграцією (від латин. – переміщення, переселення – переміщення населення, робочої сили, капіталів).

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 і банківських вкладів. Є різні форми міграції 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* – вклади в закордонні банки (при вивозі капіталу) та зовнішні позики (при ввезі капіталу);

2) *підприємницький капітал* – інвестиції у підприємства (спорудження нових чи придбання вже наявних, їх облаштування).

Своєю чергою, підприємницький капітал має дві форми інвестування:

– *прямі інвестиції* (вкладення безпосередньо в закордонні підприємства, що дають право контролювати їх діяльність);

– *портфельні інвестиції* (вкладення в цінні папери закордонних підприємств задля 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 зручний момент.

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 3/4 прямих іноземних інвестицій припадає якраз на розвинені країни і лише близько чверті – на країни, що розвиваються. Причому простежується 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 авуарах (від франц. – майно – активи, якими здійснюються платежі; банківські вклади) 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 в ній;

- наявність більш сприятливих умов ведення бізнесу за кордоном (дешева сировина і робоча сила, низькі податки, м'які соціальні й 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 (через перенесення виробництва в інші країни);

- «втеча капіталів» за кордон (може мати двоє 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 зонах (від англ. – віддалений від берега) – певна територія або невелика держава, де гарантовані низькі податкові ставки і відсутній жорсткий валютний контроль над іноземним капіталом), оплата за фіктивний

імпорт, платежі за фіктивними операціями з цінними паперами тощо).

Звичайно, для кожної відкритої країни бажаними є іноземні капіталовкладення в 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 й 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 в 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 (через залучення іноземного капіталу й 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).

Залежно 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 грец. – місто), «наукові парки» й інші утворення, орієнтовані на активне проведення науково-дослідних та експериментально-конструкторських робіт (НДЕКР), розроблення 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 допомо-

гою свою модель економічного розвитку країни, ухвалили політику «відчинених дверей» та приступили до економічних реформ.

Утім, оцінюючи загалом позитивну роль вивозу капіталу, потрібно враховувати і те, що саме цей фактор у сучасних умовах породив могутні транснаціональні компанії.

Відкриваючи на території інших країн із 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 повертається 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.

Широких масштабів у сучасному світі набула і міжнародна міграція трудових ресурсів, чи праці як фактора виробництва.

Міжнародна міграція трудових ресурсів – переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в 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 у 2019-му тепер їх уже 270 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.

Як повідомляється, у 1990 році Україна була на 4-му місці у світі за кількістю емігрантів (після Росії, Афганістану, Індії), а в 2019-му вона опинилася вже на 8-му місці. Це сталося внаслідок стрімкого зростання кількості мігрантів у світі. Нас випереджають Індія (17,5 млн), Мексика (11,8 млн), Китай (10,7 млн), Росія (10,5 млн), Сирія (8,2 млн), Бангладеш (7,8 млн), Пакистан (6,3 млн).

З 2015-го до 2019 р. кількість міжнародних мігрантів з України зростає орієнтовно на 200 тисяч. До порівняння: мігрантів-німців стало також орієнтовно більше на 200 тис. осіб, переселенців з Росії – на 300 тис. осіб. Також на 300 тис. осіб зріс потік мігрантів із Великої Британії, а з Польщі – навіть на 400 тис. осіб.

За даними Міністерства соціальної політики, на постійній основі за межами України працює 3,2 мільйона громадян, а на тимчасовій – від 7 до 9 млн осіб. Причини трудової міграції з України назвали й у виданні Bloomberg. До них належать

російська агресія на Донбасі, девальвація і постійна корупція.

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 та втрати) і для самих мігрантів, і для країн і світу загалом.

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 населення 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 дозволено в даній країні, та ще й позбавлені надійного соціального захисту. Чимало з них перебувають там нелегально, а тому їх будь-коли можуть звільнити.

Окремо варто зауважити, що найбільшою втраченою для країни трудової еміграції і водночас найбільшою вигодою для країни імміграції є *«відтік*

мізків» (відтік кваліфікованої робочої сили). 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-третьє*, формує серцевину середнього класу як гаранта стабільності в 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 з них є вихідцями з інших країн. У Силіконовій долині США третину компаній, що займаються інноваційними розробками, створили вихідці з Китаю та Індії. Успіх компанії «Майкрософт» забезпечив не лише особисто її засновник Б. Гейтс, а й працевлаштовані в ній працівники з усього світу, в тому числі з пострадянських країн.

Проблема «відпливу мізків», на жаль, уже тривалий час гостро стоїть в Україні. Для її розв'язання 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 – значить зберегти її майбутнє.

Завдання для самоперевірки

1. Основні форми міжнародних економічних відносин.
2. Міжнародний поділ праці і його чинники. Спеціалізація країн.
3. Міжнародна торгівля. Теорії міжнародної торгівлі й торгова політика. Протекціонізм та вільна торгівля.
4. Зовнішня торгівля України. Міжнародні організації з питань регулювання зовнішньої торгівлі.
5. Еволюція світового ринку.
6. Глобалізація світової економіки як тенденція світового розвитку.
7. Економічна інтеграція: сутність, напрями, наслідки.
8. Особливості інтеграції України до світового господарства.
9. Соціально-економічні основи розвитку міжнародної економіки.
10. Сучасний стан взаємовідносин України з ЄС.

Список використаних джерел

1. Базилінська О. Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-тє вид., випр. Київ: Центр учб. л-ри, 2015. 442 с.
2. Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія: підручник. Київ: Вища шк., 2016. 503 с.
3. Економічна теорія: підручник/за ред. В. М. Тарасевича. Київ: Центр навч. л-ри, 2016. 784 с.
4. Європейський Союз: що це таке і що він робить. URL: https://euroquiz.org.ua/data/blog_dwnl/JA0218001UKN_web.pdf

5. Кокарев І. В. К 59 Основи економічної теорії: курс лекцій. Дніпро: Дніпропетр. держ. ун-т внутр. справ, 2017. 220 с.

6. Національна економіка: навч. посіб./за заг. ред. О. В. Носової. Київ: Центр учб. л-ри, 2015. 512 с.

7. Національна економіка: підручник/за заг. ред. П. В. Круша. Київ: Каравела, 2015. 448 с.

8. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

9. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с.

Розділ 13

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЛЮДСТВА

Политика стала такой ожесточенной и пристрастной, настолько пропитанной деньгами и влиянием, что мы не можем заняться серьезными проблемами, требующими решения. И это первое, что требуется изменить.

Барак Обама

Глобальные проблемы усложнились настолько, что за их решение не берутся даже подростки.

Роберт Орбен

Зміст

1. Глобальна соціально-економічна нерівність.
2. Глобальна проблема народонаселення.
3. Глобальна проблема продовольства та ресурсів.
4. Глобальна екологічна проблема.

13.1. Глобальна соціально-економічна нерівність

Глобальні економічні проблеми стосуються всіх країн світу та всіх сфер життя. Наслідки кризових явищ можуть бути катастрофічними та незупинними для нашої планети Земля. Незалежно від того, у якій сфері життєдіяльності вони відбуваються

(економічна, політична, демографічна чи будь-яка інша нестабільність), вони тісно між собою взаємопов'язані і так чи інакше впливають на економіку. Сьогодні гостро постали питання, без відповідей на які людству буде надзвичайно важко продовжувати економічний прогрес. Навіть незважаючи на те, що економіка є лише невеликою часткою людської діяльності загалом, від її розвитку залежать філософські, релігійні та моральні цінності, а також проблеми збереження миру, безпеки, природного середовища та конкретно середовища проживання людини.

Глобальні проблеми людства – це найбільш важливі й насущні проблеми, які а) зачіпають життєві інтереси *усіх* народів та б) потребують для свого розв'язання *колективних* зусиль усієї світової спільноти.

Глобальних проблем стає усе більше. Найбільшу увагу науковців, політиків, громадськості привертають такі проблеми людства:

- глибока соціально-економічна нерівність між країнами;
- демографічна проблема (народонаселення);
- продовольча та ресурсна проблема (забезпечення продовольством, сировиною, енергією);
- екологічна проблема (загрози життю і здоров'ю людини);
- проблема безпеки (війни, миру, міжнародного тероризму);
- етнічно-релігійні проблеми (міжцивілізаційні).

На перший план перед людством висувуються такі загальні проблеми, як зупинення гонки озбро-

ень, розширення конверсії, запобігання локальних і глобальних озброєних конфліктів, збереження миру та запобігання утворенню війн. Для людства являє небезпеку стан навколишнього середовища, настала необхідність освоєння запасів Світового океану та сумісного мирного освоєння космосу. Загальною турботою є сировинне і паливно-енергетичне забезпечення країн. Важливою для багатьох країн є проблема продовольства. Також у цьому ряду стоять: боротьба з епідеміями, голодом, небезпечними хворобами. Ринок праці теж не позбавлений недоліків: проблема зайнятості та прогресивний ріст безробіття однаково хвилюють і розвинені країни, і ті, які розвиваються. Особливе місце займає питання стосовно охорони прав людини про звільнення його від надмірного державного контролю.

Сукупність перерахованих проблем стосується сфер діяльності людства й вимагає детального вивчення. Необхідно перебудувати й оновити систему відносин – і політичних, і економічних. Оскільки світове суспільство здатне розв'язати ці проблеми, лише об'єднавши ресурси і зусилля. Силами окремої держави неможливо розв'язати глобальні проблеми, тому необхідно створити єдиний механізм регулювання на глобальному, міждержавному рівні який би відповідав потребам усього людства, при цьому необхідно розробити обов'язки і права всіх народів та країн. Необхідно створити світовий порядок, заснований не на благодійності, націоналізмі, конфронтації та протекціонізмі, а на багатосторонній зацікавленості держав, співробітництві, ін-

тернаціоналізмі та справедливому доступі до ринкових можливостей інших держав.

Світ, у якому ми живемо, став надто контрастним у соціально-економічному відношенні. Лише 30–40 країн із двохсот, що населяють нашу планету, можуть сьогодні похвалитися достатньо комфортними умовами життя свого населення. Водночас 50 країн відома тільки тим, що 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 у найбідніших країнах, де проживає 11 % населення світу, ВВП на душу населення становить у середньому 438 дол. на рік, а середня очікувана тривалість життя не перевищує 50 років. За даними ЮНЕСКО (Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури, створена у 1945 р., штаб-квартира у Парижі) 2011 р., 793 мільйони дорослих людей не вміють ні читати, ні писати; 67 мільйонів дітей шкільного віку не ходять до школи.

Ця ситуація 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 у соціально-економічному, науково-технічному, 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 промисловість здебільшого займається первинною переробкою та видобуванням природних ресурсів;

– *неефективність державного управління.* Державна влада в цих країнах зазвичай некомпетентна і корумпована; одні клани при владі змінюють інших; реформи гальмуються чиновниками та компрадорська налаштованим бізнесом;

– *несприятливі умови для розвитку: 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 зависокі ціни на імпортовану техніку – з іншого);*

– величезні зовнішні борги (*позики з процентами*); *злиденне становище населення, масова неграмотність та хвороби; пережитки феодальних і родоплемінних суспільних відносин, міжконфесійні конфлікти та війни.*

Бідні країни перебувають у порочному колі бідності: бідують більшість населення, яке, до того ж, швидко розмножується, стримує нагромадження капіталу і розвиток підприємництва, що, своєю чергою, 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.

Водночас слід пам'ятати, що багато бідних країн протягом декількох століть (починаючи ще з XV–XVI ст.) перебували в *колоніальній залежності* від своїх метрополій. 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 з 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 ХХ 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 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 і глибину соціально-економічних проблем найбідніших країн, а й надають їм різноманітну практичну допомогу. Так, зокрема, у 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 належать до найбідніших. Міжнародні фінансові організації (МВФ, Світовий банк та ін.) також готові надати допомогу цим країнам через списання частини їх зовнішньої заборгованості.

Матеріальна допомога має бути обов'язково адресною. Адже неприпустимо, коли така допомога в корумпованих державах розкрадається, а кошти, вивільнені від сплати зовнішніх боргів, спрямовуються на військові цілі й розкішне життя їх правителів. Тому заможні країни та міжнародні донори прагнуть надавати відповідну допомогу бідним країнам за тієї умови, що їх уряди використовуватимуть її на соціально-економічний розвиток своїх країн, на проведення необхідних реформ. Має бути жорстка відповідальність і звітність з боку країн-реципієнтів. Проте у цьому проявляється головний гальмівний фактор – неефективність інституту влади в бідних країнах, проти якого міжнародній спільноті доводиться шукати дієвих засобів впливу.

13.2. Глобальна проблема народонаселення

Якщо зазирнути в історію економічної думки, то поняття «народонаселення» первісно сприймали теоретики як проблему майбутнього. Поштовхом

для таких роздумів послугувало дослідження англійського класика Томаса Мальтуса, результати якого були оприлюднені в книзі «Дослід про закон народонаселення» (1798). **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 «нещастя 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, порушена 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, головню, країн, що розвива-

ються. Але він настільки стрімкий, що перекриває скорочення населення у благополучних країнах і призводить до швидкого ущільнення населення на всій Землі.

«Демографічний вибух» добре ілюструється такими даними. На початку нашої ери землян 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 раз! За прогнозами до 2050 р. населення світу перевалить уже й за 10 мільярдів.

Таке бурхливе зростання чисельності населення світу у ХХ ст. пояснюють прогресом медицини, завдяки якому вдалося зменшити смертність населення, особливо дітей, і значним підвищенням продуктивності сільського господарства («*зелена революція*» – комплекс змін у 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).

Швидке збільшення кількості населення у країнах, що розвиваються, передусім у бідних країнах, породило низку глобальних *негативних процесів*:

– 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 із 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 для заможних країн, навпаки, характерний процес *недонаселення*, а відтак виникає проблема нестатку робочої сили для підтримки національної економіки.

Скорочення населення в розвинених країнах зумовлено падінням народжуваності через небажання молодих сімей брати на себе зайвий клопіт із виховання й утримання дітей, а також через частий розпад сімей і взагалі внаслідок того, що сім'я втрачає свою колишню цінність.

Скорочення населення в цих країнах має свої *негативні наслідки*, зокрема:

– старіє населення, тобто, з одного боку, скорочується в 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 в соціальні фонди. Саме тому багато розвинених держав запрошують сьогодні іммігрантів. Майже у всіх цих країнах, за офіційною інформацією, не вистачає інженерів і програмістів, а крім того, у Великій Британії – лікарів, Люксембурзі – медсестер, Бельгії та Іспанії – робочих професій 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 зі слабзорозвинених країн уже зараз породжує гострі соціальні проблеми. Адже серед приїжджих переважають люди малограмотні, невлаштовані, озлоблені, незвиклі до цивілізованих норм поведінки. У містах західних країн вони займають цілі квартали, у яких поширено злочинність, наркоманію, антисанітарію та інші антисоціальні явища.

Отже, демографічна проблема з локального (місцевого) рівня переросла у глобальну проблему, яка зачіпає глибинні інтереси всіх народів. Людство стурбоване тим, як у розвинених країнах зупинити падіння народжуваності, а в країнах, що розвиваються, – обмежити надмірну народжуваність і збалансувати ріст населення з ростом виробництва життєвих благ. Якщо перша з цих проблем ще не набула особливої гостроти, то друга вже стала предметом постійної уваги міжнародних ор-

ганізацій та конференцій. У півтора мільярдному Китаї уряд намагається скоротити приріст населення економічними санкціями. У бідних країнах, вважають експерти, потрібно починати розв'язувати цю проблему з підвищення загальної культури населення та створення економічних умов для росту його добробуту.

13.3. 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 в гострій нестачі продуктів харчування в бідних країнах, недоїданні і голодуванні населення, а також у незбалансованості й неповноцінності харчування людей.

Так, на початку 1990-х рр. загальна кількість потерпаючих від голоду у світі оцінювалася, за даними ФАО (продовольча і сільськогосподарська організація ООН, заснована у 1945 р.; її девіз: «Допомагаємо побудувати світ без голоду»), у 500–550 млн осіб, а тих, хто недоїдає, – 1–1,3 млрд. Голод, певна річ, – явище, притаманне найбіднішим країнам. Недоїдання почасти поширене в

усіх країнах, хоча в економічно розвинених його найменше. На відміну від бідних країн, у більш-менш розвинених країнах недоїдання та незбалансоване харчування пояснюється, головню, нерівністю сімейних доходів, яка є об'єктивним наслідком ринкової системи господарювання.

Позитивне розв'язання глобальної продовольчої проблеми потребує комплексного підходу, який включає:

- забезпечення розвитку й ефективності виробництва продуктів харчування в 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).

Серед дослідників майбутнього світу лунають гасла про наближення глобальної продовольчої кризи такої, як невідвотної енергетичної кризи, пов'язаної з вичерпанням природних запасів нафти, вугілля, торфу, газу тощо. Продовольча криза матиме 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, з виснаженням родючих ґрунтів, запасів прісної води.

Крім названих вище причин, у невідворотності світової продовольчої кризи звинувачують західну ринкову економічну систему (модель організації господарського життя), яка ґрунтується на людській схильності до наживи, до швидкого збагачення всіма доступними засобами. У центрі цієї критики стоять, зазвичай, 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» з 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 щороку кожна сім'я в середньому вибраковує близько 180 кг харчів. Таке ставлення людей до продуктів харчу-

вання можна пояснити 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 в його водах (риби, водоростей і т. ін.).

Суть глобальної ресурсної проблеми в тому, що людство своїм виробництвом уже не може безмежно відбирати у природи ресурси, дбаючи про своє щасливе майбутнє. Це зумовлено тим, що: по-перше, багато із цих ресурсів є невідновлюваними та близькі до свого вичерпання; по-друге, їх інтенсивний видобуток, переробка і використання часто наносять велику шкоду довкіллю, руйнуючи наявну рівновагу у природній системі існування людства.

Ця 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 в 1968 р. за ініціативи італійського

економіста і підприємця Ауреліо Печчеї. Формувався він як незалежна й авторитетна група експертів-футурологів (від латин. – майбутнє – комплексна наукова дисципліна, яка, ґрунтуючись на даних суспільних і природничих наук, намагається передбачити майбутнє людства; прогнозування, прогностика) для оцінки довгострокових наслідків наявних 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 з тим припущенням, що протягом наступних десятиліть розвідані запаси корисних копалин ще збільшаться у п'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 запасів мінеральних ресурсів, яких вистачить надовше, ніж пророкували експерти Римського клубу.

Криза сировинна й енергетична наступить рано чи пізно. Тому сучасне покоління людей має по-

турбуватися про долю майбутніх поколінь, аби не поставити їх перед катастрофою та безвихіддю. Для цього потрібно відкривати не тільки додаткові джерела природних ресурсів (наприклад: у водах і на дні Світового океану, у космосі), а й винаходити нові, ефективніші 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 щороку викидається близько 1 млрд тонн;
- стимулювання раціонального й економного споживання ресурсів (суворий облік витрат і диференціація оплати використовуваних ресурсів залежно від їх рідкості та обсягів споживання).

Водночас 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, а 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.

13.4. Глобальна екологічна проблема

Уся попередня історія, і особливо ХХ ст., 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 переважно 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 міжетнічних конфліктів, міжнародного тероризму.

Річ у тім, 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 вже доволі багато (рис. 13.1).

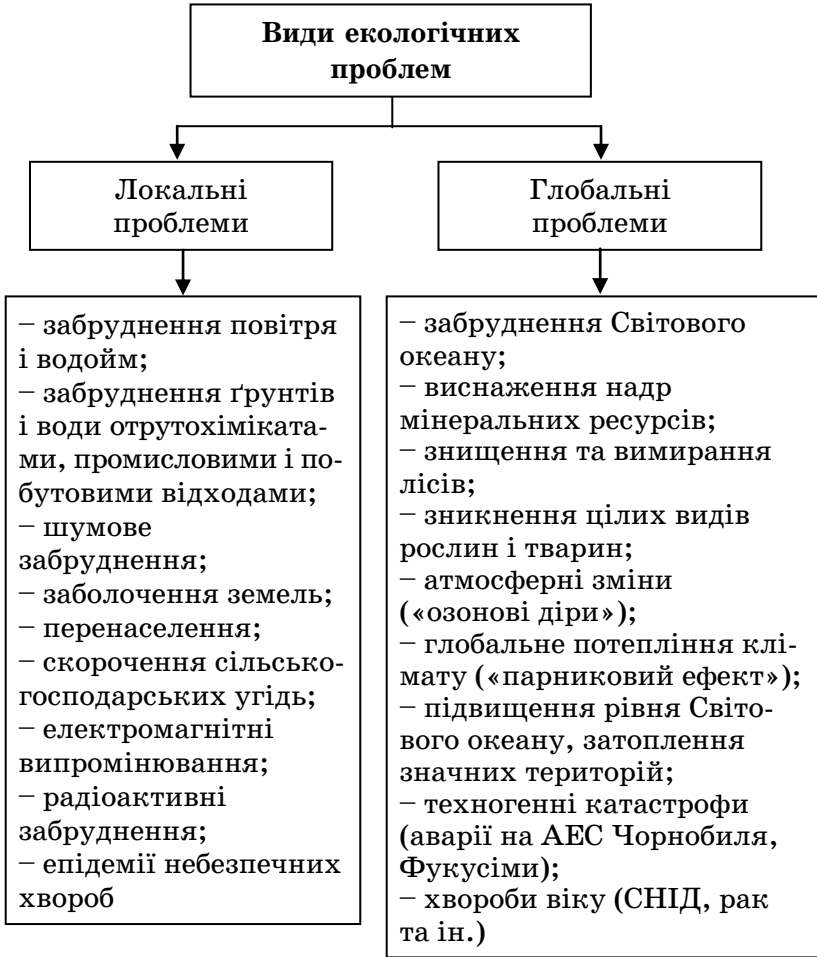


Рис. 13.1. Види екологічних проблем

Головна умова належного усвідомлення та розв'язання 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 й екологічні процеси.

Тому сучасні науковці та практики все частіше звертаються до концепції ноосфери, сформульованої В. І. Вернадським на початку ХХ ст. Ноосфера (від грец. – розум) – це новий еволюційний стан біосфери, за якого розумна діяльність людини стає вирішальним фактором її розвитку. Вернадський стверджував, що епоха стихійного розвитку людства закінчується і змінюється епохою управління розвитком, за якого 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 справді прогресувало. Він щиро вірив у силу наукового знання, а тому не сумнівався, що суперечність між технократичним і екологічним підходами людини до біосфери буде таки розв'язана 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 загалом, який не шкодить навколишньому середовищу або не підриває природних основ існування та розвитку людини і соціуму. Згідно з цим така концепція стверджує, 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 із 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 головню за рахунок експорту природних ресурсів.

Завдяки концепції сталого розвитку помітно посилилася значущість екологічного фактору у прийнятті рішень і на національному, і на глобальному рівнях. Так, понад 150 країн створили національні комісії для розроблення комплексного підходу до сталого розвитку своїх економік.

Шляхи розв'язання 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 і дій;
- екологічна освіта тощо.

Шляхи розв'язання екологічних проблем на світовому рівні:

- установа міжнародних екологічних стандартів та обмежень, а також налагодження кон-

тролю 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 проєктів 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 нецивілі-

зованих 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 в кожного духовну потребу в порядку та чистоті навколо себе. Маємо зрештою усвідомити, що причина всіх наших нещастя не десь, зовні, а усередині нас. Вирішальна роль у нашому екологічному самовихованні належить сім'ї та державі.

Завдання для самоперевірки

1. У чому полягає суть глобальних проблем? Назвіть їх.

2. Які чинники зумовлюють глобальну соціально-економічну нерівність?

3. Чим система неокolonіалізму відрізняється від колоніалізму?

4. Поясніть закон народонаселення Мальтуса.

5. Які наслідки породив демографічний вибух?

6. Які загрози виникають у зв'язку зі скороченням етнічного населення в розвинених країнах?

7. Які екологічні проблеми існують наразі в Україні? Як їх мінімізувати?

8. Чим зумовлюється світова продовольча криза?

9. Як світ може зарадити проблемі обмеження ресурсів?

10. Які загрози створює глобальна екологічна проблема? Аргументуйте свою думку прикладами.

Список використаних джерел

1. Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія: підручник. Київ: Вища шк., 2016. 503 с.
2. Економічна теорія: підручник/за ред. В. М. Тарасевича. Київ: Центр навч. л-ри, 2016. 784 с.
3. Національна економіка: навч. посіб./за заг. ред. О. В. Носової. Київ: Центр учб. л-ри, 2015. 512 с.
4. Національна економіка: підручник/за заг. ред. П. В. Круша. Київ: Каравела, 2015. 448 с.
5. Сіденко С. Соціально-економічний вимір сучасної глобалізації. 2010. № 13. URL: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2004_1_Sidenko_UKR.pdf
6. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с.

Рекомендована література

1. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність: підручник. Київ: Знання, 2008. 431 с.
2. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: навч. посіб. Київ: Знання, 2006. С. 106–111.
3. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Ринкова економіка: основні поняття і категорії. Київ: Знання, 2008. 263 с.
4. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси: навч. посіб./за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Атіка, 2004. 368 с.
5. Базилевич В. Д., Ільїн В. В. Метафізика економіки. Київ: Знання; Москва: Рыбари, 2010. 925 с.
6. Базилевич В. Д., Ільїн В. В. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. Київ: Знання, 2008. 687 с.
7. Базилінська О. Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-тє вид., виправл. Київ: Центр учб. л-ри, 2015. 442 с.
8. Батанов О. В. Конституційно-правові проблеми територіального устрою України: доктринальні та прикладні аспекти. *Право України*. 2014. № 9. С. 11–21.
9. Будзяк В. М. Формування ринку земель сільськогосподарського призначення. *Економіка АПК*. 2008. № 8. С. 118–122.
10. Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія: підручник. Київ: Вища шк., 2016. 503 с.
11. Горлачук В. В., Белінська С. М. Передумови запровадження ринку земель для ведення товарного сільськогосподарського виробництва в Україні. *Економіка АПК*. 2007. № 7. С. 18–20.
12. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: навч. посіб. Київ: Знання, 2006. 481 с.
13. Економічна енциклопедія: у 3 т./ред. рада: Б. Д. Гаврилишин, В. А. Ющенко, А. С. Гальчинський та ін. Київ: Академія, 2000.
14. Економічна теорія. Політекономія: підручник/за ред. В. Д. Базилевича. 6-те вид., переробл. і доповн. Київ: Знання-Прес, 2007. 719 с.

15. Економічна теорія. Політекономія: підручник/за ред. В. Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. 9-те вид., доповн. Київ: Знання, 2014. 710 с.
16. Економічна теорія: навч. посіб.: у 2-х кн. Кн. 1. Макроекономіка/за ред. З. Г. Ватаманюка та С. М. Панчишина. Київ: Заповіт, 1997. 408 с.
17. Економічна теорія: підручник/В. Д. Лагутін, Ю. М. Уманців, Т. А. Щербакова та ін.; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 608 с.
18. Економічна теорія: підручник/за ред. В. М. Тарасевича. Київ: Центр навч. л-ри, 2016. 784 с.
19. Європейський Союз: що це таке і що він робить. URL: https://euroquiz.org.ua/data/blog_dwnl/JA0218001UKN_web.pdf
20. Загальні основи економічної теорії/Л. В. Заглинська, А. О. Заглинський, М. К. Матусевич, О. І. Самборський. Київ: НМЦВО, 2002. 408 с.
21. Заглинський А. О., Матусевич М. К. Політична економія: навч. посіб. Рівне: Волин. обереги, 2000. 408 с.
22. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Самовженко Т. С. Фінансовий словник. 2-ге вид. Львів: Центр Європи, 1997. 576 с.
23. Задоя А. О., Петруня Ю. Є. Основи економічної теорії: вправи для студентів: навч. посіб. Київ: Т-во «Знання», КОО, 1998. 117 с.
24. І. Вернадський. Витоки. Творча спадщина у контексті економічної думки в Україні/за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2009. 862 с.
25. Історія економічних вчень: підручник/за ред. В. М. Тарасевича, Ю. Є. Петруні. Київ: Центр учб. л-ри, 2013. 352 с.
26. Історія економічних учень: хрестоматія: навч. посіб./уклад.: В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, А. О. Маслов та ін.; за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2011. 1198 с.
27. Кареба М. І. Ціни та ціноутворення: опорний концепт лекцій для здобувачів вищої освіти ступеня

- «бакалавр» спеціальності 073 «Менеджмент» денної та заочної форми навчання. Миколаїв: МДАУ, 2017. 100 с.
28. Келсо Л. О., Келсо П. Х. Демократки и экономическая власть. Ростов н/Д: Феникс, 2000. С. 13.
29. Кокарев І. В. Основи економічної теорії: курс лекцій. Дніпро: Дніпропетр. держ. ун-т внутр. справ, 2017. 220 с.
30. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. Київ: Преса України, 1997. 80 с.
31. Ліщенко Т. М. Формування інфраструктури ринку землі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК»/ Ін-т економіки та прогнозування НАН України. Київ, 2006. 24 с.
32. М. Бунге: сучасний дискурс/за ред. В. Д. Базилевича. Київ: Знання, 2005. 697 с.
33. Макроекономіка: підручник/за ред. А. Г. Савченко. Київ: Либідь, 1995.
34. Мартин О. М. Державне регулювання ринку землі в Україні. *Науковий вісник*. 2004. Вип. 14.1. С. 262–266.
35. Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики. СПб: Евразия, 1999. С. 206–207.
36. Мікроекономіка і макроекономіка: підручник/за заг. ред. С. Будаговської. Київ: Основи, 2015. 518 с.
37. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&id=3f9cbf0b24bf48f8836004d559e41d60&tag=UpravlinniaDerzhavnimSektoromEkonomikiIs>
38. Мочерний С. В., Устенко О. А. Основи економічної теорії: навч. посіб. 4-те вид., стер. Київ: Академія, 2016. 502 с.
39. Національна економіка: навч. посіб./за заг. ред. О. В. Носової. Київ: Центр учб. л-ри, 2015. 512 с.
40. Національна економіка: підручник/за заг. ред. П. В. Круша. Київ: Каравела, 2015. 448 с.

41. Основи економічної теорії: підручник/ О. О. Мамалуй, О. А. Грищенко, Л. В. Грищенко, Г. Ю. Дарнопих та ін.; за заг. ред. О. О. Мамалуй. Київ: Юрінком Інтер, 2005. 480 с.
42. Основи економічної теорії: підручник/за заг. ред. Л. С. Шевченко. Харків: Право, 2008. 448 с.
43. Основи економічної теорії: політекономічний аспект/ за ред. Г. Н. Климка. 5-те вид. Київ: Т-во «Знання», КОО, 2004. 615 с.
44. Податкова система України: підручник/за ред. В. М. Федосова. Київ: Либідь, 1994. 463 с.
45. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ (з наступними змінами). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
46. Сіденко С. Соціально-економічний вимір сучасної глобалізації. 2010. № 13. URL: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2004_1_Sidenko_UKR.pdf
47. Сірко А. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 416 с.
48. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. Київ: Знання-Прес, 2004. 454 с.
49. Теоретичні та практичні аспекти формування й розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення: зб. наук. пр. Міжнар. наук.-практ. конф. (Херсон, 1–2 черв. 2018 р.). Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2018. 148 с.
50. Шамова І. В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2001. 195 с.
51. Brace P. State government and economic performance. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1993.

Навчальне видання

Панюк Тетяна Петрівна
Богуш Людмила Андріївна

ЕКОНОМІКА

Навчальний посібник

Редактор *В. С. Голук*
Технічний редактор *М. Б. Філіпович*

Формат 60×84¹/₁₆. 23,95 ум. друк. арк., 23,5 обл.-вид. арк.

Наклад 300 пр. Зам. № КА-0000004 від 02.01.2020.

СПД Гадяк Ж. В. друкарня «Волиньполіграф»^{ТМ}

(43021, м. Луцьк, вул. Привокзальна, 12).

Тел.: (0332) 77-07-14, 77-05-02.

Ел. адреса: vpdruk@gmail.com

Свідоцтво Держ. комітету телебачення та радіомовлення
України ДК № 3585 від 22.09.2009 р.