

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

В. Є. САФОНОВА, В. Я. БОБРОВ

ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

Частина II

*Затверджено
Міністерством освіти і науки України
як підручник
для студентів вищих навчальних закладів*

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2017

УДК 330
ББК 65.011.3я7
С21

Рецензенти: *В. С. Савчук*, д-р екон. наук, проф., член-кор. НАН України
В. Б. Захожай, д-р екон. наук, проф.
В. І. Куценко, д-р екон. наук, проф.

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 3 від 27.03.13)

Затверджено Міністерством освіти і науки України (лист № 1.4/18-Г-138.1 від 10.01.09)

Сафонова В. Є., Бобров В. Я.

С21 Основи ринкової економіки і підприємництва: підруч. для студ. вищ. навч. закл. — Ч. 2 / В. Є. Сафонова, В. Я. Бобров. — К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2017. — 530 с. — Бібліогр. : с. 521–526.

ISBN 978-617-02-0148-5

У підручнику висвітлено актуальні проблеми ринкової економіки та підприємництва на основі економічної теорії. Зміст і структура підручника втілюють сучасні надбання вітчизняної та світової економічної науки. У другій частині досліджено питання теорії ринкового механізму, його дії на мікро- та макrorівні, а також у світовій економіці. Виклад матеріалу охоплює не тільки проблеми сучасного розвитку економіки України та інших держав, а й перспективи майбутньої інноваційної динаміки і прогресу суспільства у XXI ст.

Підручник устаткований необхідними таблицями, рисунками, графіками, глосарієм, запитаннями для самоконтролю рівня засвоєння теоретичного матеріалу і забезпечує можливість використання новітніх освітніх технологій.

Для студентів, аспірантів і викладачів вищих навчальних закладів. Підручник буде корисним також науковцям, керівникам та службовцям державних установ, працівникам комерційних структур, усім, хто прагне оволодіти основами ринкової економіки і підприємництвом.

УДК 330
ББК 65.011.3я7

© В. Є. Сафонова, В. Я. Бобров, 2017
© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2017
© ДП «Видавничий дім «Персонал», 2017

ISBN 978-617-02-0148-5

ПЕРЕДМОВА

Друга частина підручника на основі економічної теорії розкриває закономірності становлення механізму функціонування ринкової економіки та розвитку підприємництва в Україні. Значну увагу приділено розкриттю сутності об'єктивних умов розвитку ринкового господарства, визначенню ринкових структур, особливостям ціноутворення в умовах ринкової конкуренції.

На сучасному фактичному матеріалі побудовані розділи, що стосуються сутності підприємництва, його функцій, умов існування та розвитку в Україні; ринку робочої сили і проблеми зайнятості, соціальної захищеності населення. Значне місце відведено питанням управління, прогнозування і планування економіки в умовах ринку.

Досліджено механізм функціонування фінансової, кредитної і банківської систем, ринку цінних паперів. Розкрито сутність сучасних економічних систем та інтеграції України у світову систему господарства. Висвітлено найсучасніші напрями мікро- та макроекономічної політики держави в інноваційному русі України до вищого етапу соціально-економічного розвитку.

РОЗДІЛ 1

ЗАКОНИ, СТРУКТУРА І МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

ВІЛЬНИЙ РИНОК (*free market*) — ринок, заснований на економічній відокремленості юридично самостійних товаровиробників. Ця відокремленість примушує їх (як власників засобів виробництва) спеціалізуватися на тому виді виробництва, який вони вважають найвигіднішим. Вигода визначається попитом, потребою суспільства в продукції та його платоспроможністю. Ринок заснований на системі вільного підприємництва.

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ (*investigation of market*) — кількісний і якісний аналіз одного ринку або сукупності ринків, що здійснюється з метою вивчення потенційного обсягу ринку, попиту на товари й послуги, конкретного середовища, цін. Дослідження ринку є складовою частиною маркетингу.

ЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА (*economical balance*) — етап економічної системи, ринку, що характеризується наявністю збалансованості, урівноваженням двох різноспрямованих чинників (наприклад, рівновага попиту і пропозиції, виробництва і споживання, доходів і витрат). Рівновага може бути нестійкою, короткотерміновою, а також стійкою і довготерміновою.

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ (*elastic demand*) — показник, що показує, на скільки відсотків може змінитися попит на товар на вільному ринку при зміні ціни його на 1 %. Широко використовується для прийняття рішень про рівень та зміну цін.

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПРОПОЗИЦІЇ (*elastic supply*) — реакція пропозиції на зміну ціни.

ІДЕАЛЬНИЙ РИНОК (*ideal market*) — вільний висококонкурентний ринок, якому властиві такі ознаки: необмежена кількість учасників ринку; значна кількість продавців і покупців, вільний вхід на ринок і вихід з нього; вільні ціни; однорідність однойменних продуктів, представлених на ринку; відсутність силового тиску одних учасників на інших.

КОН'ЮНКТУРА (*conjuncture*) — 1) сукупність умов і їх взаємозв'язки, що склалися у сфері економіки, визначаючи її розвиток; 2) економічна ситуація, що формується на ринку і характеризується певними рівнями попиту і пропозиції, ринковою активністю і цінами, обсягами продажу.

КОН'ЮНКТУРА РИНКОВА (*market conjuncture*) — співвідношення попиту і пропозиції на конкретні види товарів і послуг. Кон'юнктуру ринку вивчають за допомогою системи макропоказників: обсяг виробництва, попит, пропозиція, споживання, техніка і методи торгівлі, рівень цін, банків-

ський відсоток, рівень заробітної плати, оборот зовнішньої торгівлі тощо. За допомогою цих показників розробляють прогнози, які використовують підприємці.

ОБ'ЄКТИ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА (*objects of market economy*) — товари і послуги, чинники виробництва (праця, земля, засоби виробництва, природні ресурси), капітал, гроші, цінні папери, державні пільги та субсидії, соціальні сплати і преференції.

ПОПИТ (*demand*) — суспільна або особиста потреба в матеріальних благах або послугах, засобах виробництва і предметах споживання. Розрізняють попит платіжний і сукупний.

ПОСТАВКА ТОВАРУ (*goods delivery*) — заключний етап виконання договору купівлі-продажу, на якому відбувається платна передача товару продавцем покупцю. Поставка може мати форму безпосередньої передачі товару покупцеві або доставки транспортом в місце, вказане покупцем. Фірма, що здійснює поставку товару, іменується постачальником.

ПРЕФЕРЕНЦІЇ (*preferences*) — переваги, пільги, які надаються окремим підприємствам (фірмам, компаніям), регіонам, державам з метою підтримки певних видів діяльності, у тому числі в ринковій сфері; здійснюються у формі зниження податків, звільнення від платежів, надання пільгових кредитів, зменшення або звільнення від митних платежів.

ПРОДАЖНА ЦІНА (*sale price*) — “ціна за готівку”; ціна, за якою товар продається за готівку.

РИНКОВА ЕКОНОМІКА (*market economics*) — економіка, заснована на принципах вільного підприємництва, різних формах власності на засоби виробництва, ринкового ціноутворення, договірних відносин між господарюючими суб'єктами, обмеженого втручання держави в господарську діяльність.

РИНКОВА СТРАТЕГІЯ (*marketing strategy*) — система заходів, які використовує фірма для розширення своєї збутової діяльності.

РИНКОВА ЦІНА (*market price*) — ціна, що складається на вільному, конкурентному ринку під впливом попиту і пропозиції; рівноважна ціна.

РИНКОВЕ ГОСПОДАРСТВО (*market economy*) — суспільна форма організації економіки, заснована на товарному виробництві, що забезпечує взаємодію між виробником і споживачем через ринок.

РИНКОВІ ФОНДИ (*market funds*) — сукупність товарів, що пропонуються на внутрішньому ринку населенню для особистого споживання.

РИНОК (*market*) — місце купівлі-продажу товарів і послуг, укладання торгових угод і операцій; система економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів і послуг між виробниками та споживачами продукції, в результаті яких формуються попит, пропозиція і ринкова ціна.

РІВНОВАЖНА ЦІНА (*balance of price*) — ціна товару, що встановлюється на ринку при урівноваженні попиту та пропозиції на цей товар.

СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ (*segment of market*) – поділ ринку на окремі частини (сегменти) за певною ознакою (видами товарів, що продаються, валютою, групами споживачів тощо).

СПОЖИВАЧ (*consumer*) – особа або організація, що використовує продукт чиєсь діяльності, в тому числі власний.

СПОЖИВЧА ПОВЕДІНКА (*consumer line of conduct*) – сукупність ознак і показників, що характеризують дії споживачів, включаючи їхні споживчі інтереси, попит на товари і послуги, структуру споживання, способи використання доходів.

СПОЖИВЧЕ ПРАВО (*consumer law*) – сукупність юридичних, законодавчих норм і правил, що мають за мету захист інтересів споживачів.

СУБ'ЄКТИ РИНКОВОГО ГОСПОДАРСТВА (*subjects of market economy*) – домашнє господарство, підприємство (фірма), банк, держава. Між суб'єктами ринкового господарства встановлюється система взаємовідносин, яка відображує їхні цілі, взаємовигідні або різноспрямовані інтереси, форми організації та взаємодії з приводу руху різнорідних об'єктів ринкових зв'язків.

ТОВАРНІ ЗАПАСИ (*stock of commodities*) – кількість товарів певного виду, що знаходяться у сфері обігу (в перевезенні та на складах, у сховищах, в торговельній мережі). Наявність товарних запасів є важливою умовою неперервності процесу виробництва. Водночас запаси не повинні бути надлишковими, оскільки це зумовлює зростання витрат.

ТОВАРООБОРОТ (*commodity circulation*) – 1) рух товарів у сфері обігу, пов'язаний з обміном їх на гроші і переходом від виробника до споживача; 2) обсяг проданих і куплених товарів у грошовому вираженні за певний період.

УКЛАДАННЯ УГОДИ (КОНТРАКТУ) (*conclusion of contract*) – завершальна стадія оформлення угоди між сторонами, що домовляються, підписання документів і здійснення інших необхідних формальностей, після чого виникають взаємні права й зобов'язання сторін, що беруть участь у договірному процесі.

1.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У сучасній науковій і навчальній літературі, в політичних й законодавчих документах поняття “ринок”, “ринкове господарство”, “ринкова економіка” вживаються як тотожні, однозначні. Слід, однак, мати на увазі, що за всієї спорідненості цих понять у змісті їх є певні відмінності.

Передусім розглянемо поняття “ринкове господарство”.

Ринкове господарство — це структура (середовище), у межах якого відтворюються й панують відносини та зв'язки товарного виробництва.

З одного боку, ринкове господарство ототожнюється з процесом товарного виробництва, з другого — товарне виробництво, в свою чергу, є такою організацією господарства, коли продукти виробляються для обміну, купівлі-продажу.

Поняття ринкового господарства є багатомірним. Воно містить багато складових — сферу товарного виробництва; сферу обміну; сукупність актів купівлі-продажу і збалансування попиту і пропозиції у процесі розширеного відтворення. Виходячи з цього, можна вважати, що ринок є складовою частиною ринкового господарства, через механізм якого перетворюються на реальність товарно-грошові відносини. Формуючи конкурентне середовище, ринок виступає ефективним організатором товарного виробництва.

Крім виробництва і споживання економічного продукту потрібна сукупність дій, які забезпечують просування продукту від виробника до споживача.

Сферу діяльності, пов'язану з розподілом, обміном економічного продукту, його рух від виробників до споживачів, називають **сферою обігу**.

Ця сфера — шлях продукту від “воріт” підприємства (фірми), що його виробило, до “столу” споживача. При цьому мається на увазі не тільки транспортування, а й перехід власності на продукт з одних рук до інших, продаж його однією особою і купівля іншою.

Як бачимо, товарне виробництво тісно пов'язане з товарним обігом. **Товарний обіг** — це обмін продуктів праці за посередництвом грошей у формі купівлі-продажу.

Товарний обіг складається з купівлі-продажу засобів виробництва, предметів споживання, а також матеріальних послуг. Природно, що купівля-продаж товарів (або обмін) передбачає ринок.

На ринку, як правило, виступають дві головні діючі особи: **продавці** та **покупці**. Між ними і встановлюються відносини купівлі-продажу. Розглянемо як продавців і покупців трьох головних суб'єктів економіки — державу, підприємства (фірми) і населення у вигляді домашніх господарств. Їхні товарно-грошові відносини через ринок, на якому вони виступають і в ролі продавця, і в ролі покупця, подано на рис. 1.

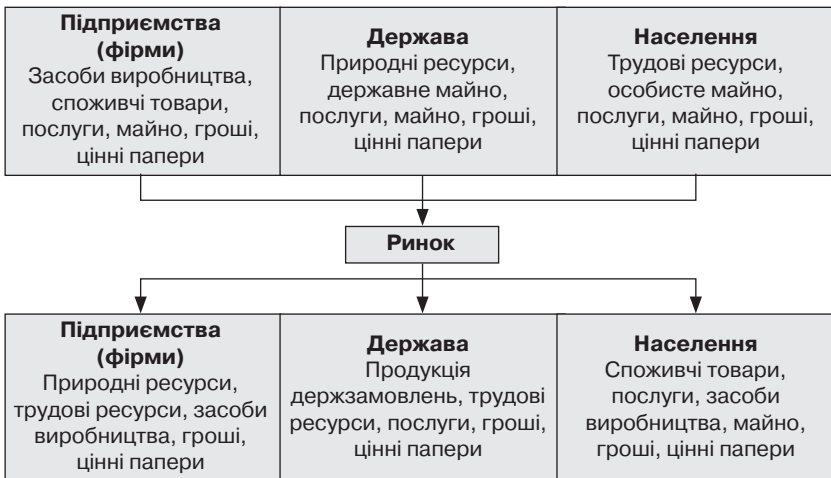


Рис. 1. Головні суб'єкти економічних відносин

Кожний з трьох суб'єктів товарно-грошових відносин постачає на ринок товари, що є їхньою власністю. Підприємства продають передусім вироблені ними засоби виробництва, які мають придбати інші покупці (держава, підприємства, населення). Вони реалізують також споживчі товари і послуги, якими користується переважно населення.

Держава має можливість поставляти на ринок природні, паливно-енергетичні ресурси, що є у її розпорядженні, а також надає державні платні послуги (оренда землі тощо) і державне майно (під час аукціонів у процесі приватизації).

Головний товар, який продає на ринку праці населення, є його робоча сила. Водночас населення може торгувати на ринку різними товарами, які йому належать.

Усі три суб'єкти ринкових відносин можуть продавати цінні папери у вигляді акцій, облігацій, векселів. І держава, і підприємства, і населення використовують на ринку гроші як засіб оплати за куплені товари і отримують їх у вигляді платежу за реалізований товар. Різниця полягає лише в тому, які це розрахунки: готівкові чи безготівкові.

Держава як покупець придбаває на ринку в населення робочу силу для використання на державній службі. У підприємств вона ку-

пує замовлені товари і послуги, потрібні для задоволення загальнодержавних потреб.

Отже, те що на схемі позначено одним словом “Ринок”, фактично є *сукупністю численних видів товарно-грошових відносин, які характеризують ринкове господарство в цілому.*

У будь-якому суспільстві важливі економічні проблеми вирішуються по-різному. Історії суспільного розвитку відомі такі три типи організації економіки: проста (традиційна) система, командна система, ринкова система.

Господарство за **простою (традиційною) системою** у початкові періоди історії розвивалося на основі інстинкту, звичаїв, традицій. Однак і тепер у деяких економічно слабкорозвинених, відсталих народностей діють господарські рішення, засновані на звичаях і традиціях. Ці традиції передаються з покоління в покоління. Освячені часом і підтримувані спеціальними ритуалами звичаї визначають засоби праці, обмін, розподіл і споживання вироблених продуктів. Введення сучасних наукових і технічних досягнень у господарське життя таких традиційних систем обмежено, оскільки суперечить стародавнім традиціям та релігійним устоям.

Які передумови з погляду історії та логіки необхідні для того, щоб виникли ринкові відносини?

По-перше, продавці товару повинні бути його власниками. Перетворення товарного обміну на регулярне явище тісно пов'язано з поширенням приватної власності. Вона надає право розпорядження готовою продукцією, створюючи особисту зацікавленість у здешевленні виробництва товарів, високій якості їх та поліпшенні споживчих властивостей. Крім того, приватна власність стимулює відповідальність та ініціативу.

По-друге, обмін має утвердитися як необхідний і сталий процес. Перехід від випадкового обміну до явища, що систематично повторюється і є життєво необхідним, пов'язаний із суспільним поділом праці та спеціалізацією виробництва. Згадаємо: як від загальної сукупності первісних племен відокремилися племена скотарів (тобто виникає тваринництво як самостійна галузь трудової діяльності), так само пізніше від землеробства відокремилось ремесло, виникли його спеціалізовані галузі.

Зародження ринкової економіки ми спостерігаємо у стародавніх рабовласницьких державах. Вона відіграє все більшу роль у серед-

ньовічних феодалних землях і містах, хоча там було чимало перешкод, які гальмували розвиток ринкових відносин.

З переходом до індустріального (капіталістичного) суспільства виникає єдиний національний ринок, економіка ґрунтується переважно на товарному виробництві й обміні.

Виходячи з викладеного можна доповнити попереднє визначення **ринкового господарства** — задоволення потреб через обмін, попит і пропозицію між самостійно функціонуючими суб'єктами господарювання.

Ринкове господарство функціонує як система **вільного підприємництва**. Про її переваги над командно-адміністративною системою ми вже говорили у попередніх розділах. Однак кожна економічна система повинна дати відповідь на такі запитання:

1. Скільки товарів і послуг слід виробляти?
2. Що потрібно виробляти: який набір товарів і послуг найповніше задовольнятиме матеріальні потреби суспільства?
3. Як цю продукцію слід виробляти або як має бути організоване виробництво?
4. Хто має отримати цю продукцію або як вона розподілятиметься?

Відповідь на перше і друге запитання може бути такою. Оскільки підприємство (фірма) у ринковій системі керується мотивом отримання прибутку і недопущення втрат, воно виробляє лише ті товари, реалізація яких може принести дохід. Товари для виробництва вибираються, за образним висловом американських економістів, “головуванням доларом”. Споживачі витрачають свої долари на ті товари, які вони хочуть і можуть купити. Це справедливо також і щодо постачальників ресурсів. Ресурси поставляються в ті галузі і тим підприємствам, на продукцію яких є попит.

На третє запитання можна відповісти так. У ринковій економіці виробництво здійснюють лише ті фірми, які спроможні застосовувати економічно найкращу організацію і технологію виробництва, оскільки вони забезпечують їм найбільший прибуток.

На четверте запитання відповідь може бути такою: будь-який ринковий продукт розподіляється між споживачами за їхнім бажанням і спроможністю сплатити відповідну ринкову ціну.

У ринковій економіці відсутній адміністративний контроль за виробництвом і споживанням. Функції контролю тут виконує механізм конкуренції.

Отже, *ринкове господарство є господарством економічно відокремлених, самостійних виробників, що орієнтуються у своїй діяльності на ринок.*

Скільки і які товари виробляти, за якими цінами їх продавати, куди вкладати капітали — усе це визначається не розпорядженням “згори”, а механізмом попиту й пропозиції, нормою прибутку, курсом акцій, позиковим відсотком, курсом валют.

Таким чином, функціонування ринкової системи передбачає певні її елементи, що у сукупності становлять зміст ринкової економіки.

Першим і найважливішим елементом ринкової економіки є виробники й споживачі. Вони формуються у процесі суспільного поділу праці, коли одні виробляють товар, а інші — його споживають. Споживання може бути особистим або продуктивним. Продуктивне споживання виступає як продовження процесу виробництва, коли товар використовується для подальшої переробки іншими виробниками. У цьому разі взаємодія між виробниками і споживачами встановлюється як обмін результатами діяльності.

Другим елементом ринкової економіки виступає економічна відокремленість, обумовлена приватною або змішаною формами власності на засадах корпоративного управління виробничими одиницями.

Третім елементом ринкової економіки є дві складові — попит і пропозиція. Вони забезпечують постійний зв'язок між виробниками і споживачами матеріальних благ.

Четвертим елементом ринкової економіки є ціни. Вони — предмет спеціального дослідження. Тут доречні лише два застереження:

- 1) ціни складаються в результаті взаємодії попиту і пропозиції;
- 2) ціни визначають певну сферу ринкових відносин щодо товару, який виробляється у певному географічному регіоні (місто, область, країна).

П'ятий елемент ринкової економіки — конкуренція. Вона виступає як форма взаємодії ринкових суб'єктів і механізму регулювання цін, норми прибутку, відсотка тощо.

Невід'ємним елементом ринкової економіки є **ринкова інфраструктура**. Це сукупність ринкових установ: бірж, банків, інвестиційних фондів, страхових компаній, структур оптової й роздрібною торгівлі. Інакше кажучи, ринкова інфраструктура — це різні ринкові установи, підприємства, організації, що обслуговують різні види

ринків, створюють сприятливі умови для їхнього ефективного функціонування. Що розвиненіша інфраструктура, то досконаліше ринкове середовище, ефективніша ринкова економіка.

Ринкова економіка не залишається незмінною. Вона трансформується з розвитком суспільства. Сьогодні в багатьох індустріально розвинених країнах функціонує **соціальна ринкова система**.

Поняття “соціальна ринкова економіка” засновується на концепції “якості трудового життя”, основними елементами якої є такі:

- справедлива винагорода за працю;
- безпека і здорові умови праці;
- можливість використання і розвитку особистого потенціалу, повної самореалізації та самовираження;
- можливість професійного зростання і впевненість у майбутньому;
- комфортні взаємовідносини у колективі;
- правовий захист на підприємстві (фірмі);
- гідне місце праці в житті людини;
- суспільна значущість праці.

Концепція соціальної ринкової економіки виникла не відразу, вона склалася історично. Її формування припадає на кінець XIX – початок XX ст. під впливом багатьох чинників: економічної та політичної боротьби найманих працівників за свої права, умов життя, а також професійних спілок і різних партій за поліпшення життєвих умов більшості населення; діяльності церкви і релігійних організацій, які дедалі активніше втручалися у соціальні конфлікти, шукаючи шляхів примирення сторін; революційних ситуацій тощо. У подальшому ідеї соціальної ринкової економіки отримали своє поглиблення у період 1914–1945 рр. Третя стадія формування соціальної ринкової економіки припадає на повоєнний період, коли соціалізацію ринкової економіки у західних державах було піднесено до рангу державної політики.

У 50–80-х роках минулого століття більш чітко визначилися риси моделей соціальної ринкової економіки в різних країнах Заходу.

Американська модель ґрунтується на всебічній орієнтації щодо особистого успіху, всілякому стимулюванні індивідуального підприємництва, його державній підтримці, частковому перерозподілі національного доходу між малозабезпеченими верствами населення.

Французька модель характеризується використанням різноманітних економічних важелів в інтересах підприємництва та індивідуальних потреб.

Німецька модель передбачає, що в центрі державного реформування перебуває людина як особа з правом на високий рівень та якість забезпеченості життєдіяльності, соціальний захист, з розумінням відповідальності її перед суспільством.

В Україні поки що остаточно не визначена орієнтація на ту чи іншу модель, хоча сам вибір зроблено у бік соціальної ринкової економіки (рис. 2). У цій ситуації при фундаментальному науковому обґрунтуванні змісту та основних напрямів побудови національної соціальної ринкової економіки вивчення досвіду інших країн безперечно має важливе значення.

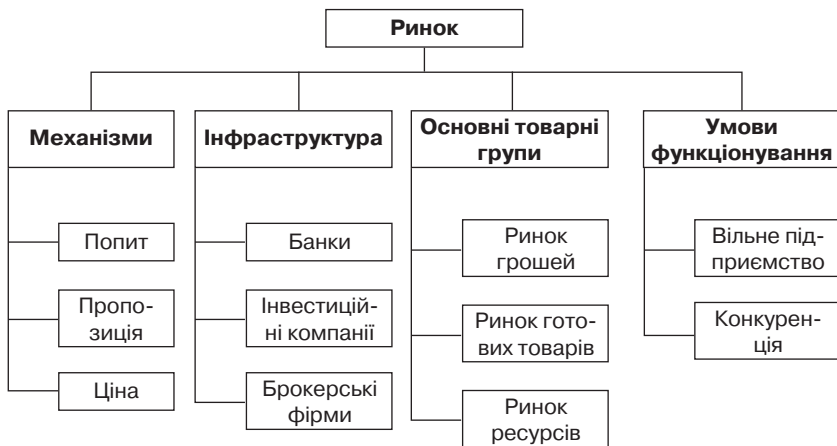


Рис. 2. Модель ринку

1.2. РИНОК, ОБ'ЄКТИВНІ УМОВИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ. ЗАКОНИ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідивши походження ринкової економіки, ми не з'ясували головне — що являє собою ринкова система, її стрижень — ринок, його сутність та формування.

У буденному розумінні ринок — це місце, де купують і продають різні товари. Однак це спрощений підхід. Ринок — явище надзвичай-

но складне і багатогранне. Італійський економіст А. Пезенті, узагальнюючи уявлення багатьох економістів про ринок, визнає його центральним явищем економіки. За його висновком, ринок — це об'єктивний факт, який бачить кожний, і що таке ринок, знає кожна домогосподарка. Інакше кажучи, ринок, за словами Пезенті, визначається як те уявне місце, куди сходяться виробники товарів, що пропонують свій товар покупцям, та споживачі, що пред'являють попит на товар. Проте такий загальний підхід не дає змоги визначити справді наукову сутність економічної категорії “ринок”.

У стародавніх народів ринок виник як епізодично повторювана процедура обмінних операцій, частіше за все пов'язана із святами та ритуальними діями. Наші уявлення про ринок є дещо іншими, масштабнішими. Однак сутність ринку з точки зору актів купівлі-продажу залишається незмінною, заснованою на взаємному інтересі покупців та продавців. Девіз А. Сміта “Дайте мені те, що хочу я, і я вам дам те, що хочете ви” до сьогодні зберіг свою актуальність.

У процесі історичного розвитку ринкового (товарного) господарства змінювалися розуміння ринку й ринкового механізму, їх сутність.

Ринок — одне з основних понять економічної теорії й господарської практики. Часто поняття “ринок” вживається як само собою зрозуміле, начебто не вимагаючи пояснень. Насправді це поняття складне, у нас і за рубіжем існують різні його тлумачення.

Одне з них полягає в тому, що ринок розглядається **як обмін**, організований за законами товарного виробництва й грошового обігу, як форми товарно-грошового обігу. Коли ринок розглядають з боку суб'єктів ринкових відносин, то виникають нові визначення ринку **як сукупності виробників і покупців**.

Однак ці визначення ринку однобічні, неповні, оскільки не охоплюють усю сукупність суб'єктів ринкових відносин, не включають відносини виробництва, розподілу, споживання у сфері обігу.

Ринок сьогодні розглядають як **тип господарських зв'язків** між суб'єктами господарювання. Існують *два типи господарських зв'язків*:

натурально-речові, безоплатні, відповідно до структури потреб;

товарні зв'язки, що опосередковуються через ринок. Характерними рисами цього типу зв'язків є взаємні угоди сторін, еквівалентна платність, вільний вибір партнерів, наявність конкуренції. Ринкові зв'язки можливі тільки за умови вільної купівлі-продажу товарів і послуг.

Звідси можна дати таке визначення ринку.

Ринок — це конкурентна форма зв'язку між господарюючими суб'єктами.

Оскільки на поверхні ринок виглядає як зв'язок між продавцями, посередниками-торговцями та покупцями, то визначення його може бути таким.

Ринок — це система економічних відносин, що виникають на основі стійкої взаємодії товарного і грошового обігу.

Ринок виступає як суспільна форма організації й функціонування економіки, при якій забезпечується взаємодія суб'єктів виробництва й споживання.

Суб'єктами ринку є продавці та покупці. В ролі продавців і покупців виступають домогосподарства (одна особа або кілька осіб), підприємства (фірми), держава. Більшість суб'єктів ринку діють одночасно і як покупці, і як продавці. Усі господарські суб'єкти тісно взаємодіють на ринку, створюючи взаємопов'язаний “потік” купівлі-продажу.

Об'єктами ринку є товари і гроші. Товарами виступає не тільки вироблена продукція, чинники виробництва (земля, праця, засоби виробництва, капітал), а й послуги, ноу-хау, інформація. Функцію грошей виконують усі фінансові засоби (самі гроші та цінні папери).

Виходячи з територіальних меж і масштабів операцій купівлі-продажу, розрізняють місцевий ринок (у межах селища, міста, регіону), національний (внутрішній) і світовий (зовнішній) ринки.

Первісно, в умовах простого товарного господарства виникає звичайний (примітивний) ринок, де реалізуються товари повсякденного попиту. Стародавньою формою ринку був базар, тобто місце, де торгували продуктами і товарами, як правило, власного виробництва й обміну. Надалі, з розвитком виробництва і обміну з'явилися ринки зі складнішою, розвиненішою структурою. На сучасному ринку розвинених країн можна придбати не тільки будь-які засоби виробництва, споживчі товари, сільськогосподарську продукцію, а й науково-технічні розробки, інвестиції (грошові засоби, які використовуються на будівництво та придбання устаткування), цінні папери (акції, облігації), іноземну валюту.

У кожній ринковій операції можна виділити два типи зв'язків: “товар – товар” і “людина – людина”. Другий характеризує економічні відносини між товаровиробниками. Такі відносини відбивають

укладені між підприємствами і фірмами господарські договори щодо закупівлі різноманітних товарів.

Розглядаючи ринок як категорію обміну, слід зауважити, що його не слід плутати з поняттям “торгівля”. *Ринок є економічною категорією, а торгівля — галуззю економіки. У взаємозв’язку “ринок – виробництво” ринок визначає:*

забезпечення безперервності виробництва товарної маси, оскільки на ринку відбувається нескінченний процес реалізації товарів;

здійснення контролю над виробництвом — обсягом виробленої продукції, асортиментом товарів, їх якістю;

установлення суспільної корисності товарів, тобто виявлення, наскільки витрачена на них праця, матеріальні та фінансові ресурси відповідають суспільно необхідним обсягам;

визначення реальної (суспільної) вартості товару, вплив на ціноутворення.

Розвиненість ринку і ринкових відносин залежить від розвитку його складових. Йому притаманні такі ознаки.

1. Необмежена кількість учасників актів купівлі-продажу, вільний доступ на ринок і вільний вихід з нього. Виробники (продавці) обирають будь-який вид діяльності — підприємництво, фондові операції, банківську діяльність, сільськогосподарське виробництво тощо. В свою чергу споживачі (покупці) можуть купити все, що бажають. Отже, виробники і споживачі, продавці і покупці мають однакові права, і саме так реалізується свобода економічної поведінки партнерів.

2. Мобільність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, оскільки підприємницька діяльність передбачає збільшення отриманого доходу, а на це можна розраховувати тільки при розширенні виробництва, застосуванні нової техніки, новітніх технологій тощо.

3. Отримання кожним суб’єктом ринку достовірної та повної інформації про пропозицію, попит, норму прибутку тощо. Це потрібно для орієнтації на ринку і прийняття правильних рішень про доцільність купівлі або продажу.

4. Усунення монополії виробника, однорідність однойменних товарів, інакше на ринку не буде свободи економічної поведінки продавців і покупців.

5. Купівля і продаж товарів мають здійснюватися за цінами, прийнятними як для продавців, так і для покупців за домовленістю між

ними в результаті торгу на вільному ринку у вигляді попиту і пропозиції, що формує ринкову ціну.

Розвиток ринку відбувається внаслідок дії усіх економічних законів товарного виробництва:

- закону вартості;
- закону попиту і пропозиції;
- закону грошового обігу;
- закону конкуренції;
- закону співвідношення індивідуальної та суспільної вартості тощо.

Сутність і дію **закону вартості** ми розглянули в темі, присвяченій товарно-грошовим відносинам, і встановили, що він регулює виробництво і обмін товарів відповідно до їхньої суспільної вартості. Як регулятор товарного виробництва закон вартості стихійно зумовлює розподіл матеріальних, трудових і фінансових ресурсів між різними галузями та сферами виробництва, встановлює пропорції між ними, впливає на масштаби і темпи суспільного відтворення. При цьому механізм його дії ґрунтується на стихійному коливанні цін навколо вартості внаслідок незбігання попиту і пропозиції на товари.

Дія системи економічних законів надає ринку значення саморегулюючої системи, що впливає на функціонування всього товарного виробництва й обігу.

Другим важливим економічним законом, що регулює механізм ринку, є **закон попиту і пропозиції**. Як відомо, у ринкові відносини вступає багато суб'єктів – виробників, споживачів, посередників тощо. Через це на ринку складається певне співвідношення між попитом і пропозицією як на окремі товари та їхні партії, так і за товарною масою в цілому.

Що ж таке попит і пропозиція?

Попит — це форма вираження потреби, що виступає на ринку і забезпечена відповідною сумою грошей.

Іншими словами, попит — це платоспроможна потреба.

На ринку в різні відрізки часу складається певна функціональна залежність між ринковою ціною товару та грошовим вираженням попиту на нього. В цьому відбивається дія **економічного закону попиту: що вища ціна на цей товар, то менший на нього попит з боку покупців**.

Взаємозалежність між ціною і кількістю товару, що купується, можна проілюструвати умовним числовим прикладом (табл. 1).

Таблиця 1

Різновид товару, що продається	Ціна на одиницю товару в грошовому вираженні	Попит на товари
А	100	10
Б	80	20
В	60	40
Г	40	60
Д	20	80

Це співвідношення показує динаміку попиту, зміну кількості продажу товарів залежно від рівня ціни протягом фіксованої одиниці часу.

Залежність між ціною і величиною попиту можна подати графічно (рис. 3).

Позначивши на осі абсцис кількість продажу товару Π , а на осі ординат — рух ціни Π , з'єднавши точки відкладання даних табл. 1, дістанемо криву попиту.

Крива попиту не просто відбиває зворотну залежність між ціною і кількістю придбаного товару, а й характеризує закон попиту. Сутність його полягає в тому, що з підвищенням ціни товару (за незмінних умов) попит на нього зменшуватиметься. Збільшення кількості товару на ринку зумовить необхідність зниження ціни, адже в протилежному разі він не буде реалізований.

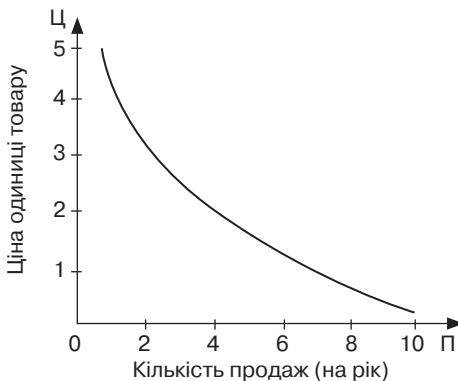


Рис. 3. Крива попиту

Отже, на попит впливають такі чинники:

- рівень доходів населення;
- розміри ринку цього товару, його кількість у продажу;
- наявність у продажу товарів-субститутів (товарів-дублерів);
- суб'єктивні смаки та психологія покупців.

Ступінь кількісної зміни попиту як реакція на зміну цін характеризує **еластичність попиту**. Мірою такої зміни є коефіцієнт еластичності попиту.

$$K_{e.p.} = \frac{\text{Зростання обсягу попиту, \%}}{\text{Зниження цін, \%}}$$

Для різних товарів цей коефіцієнт неоднаковий. Якщо, припустімо, ціни на хліб і м'ясо знизяться вдвічі, то попит на м'ясо може зрости більшою мірою, а на хліб, скоріше всього, — знизиться (споживання дещо переміститься з хліба на м'ясо).

Далі розглянемо функціональну залежність пропозиції від ціни.

Пропозиція — це сукупність товарів з певними цінами, яку готові продати виробники.

Звичайно, продавці виграють, коли ціна товарів зростає, і тому вони будуть намагатися продати більше товарів, тобто збільшувати пропозицію. Іншими словами, у кожного продавця обсяг пропозиції змінюватиметься залежно від ціни: *що вища ціна, то за інших рівних умов, вищий розмір пропозиції на ринку цього товару*.

Взаємозалежність між ціною і кількістю товару, що пропонується для продажу, можна показати на умовному числовому прикладі (табл. 2).

Таблиця 2

Різновид товару, що продається	Ціна на одиницю товару в грошовому вираженні	Пропозиція на товари
А	100	80
Б	80	60
В	60	40
Г	40	20
Д	20	10

Це співвідношення показує динаміку пропозиції, зміну кількості товарів для продажу залежно від рівня ціни впродовж фіксованої одиниці часу.

За наведеними в табл. 2 умовними даними побудуємо криву пропозиції (рис. 4).

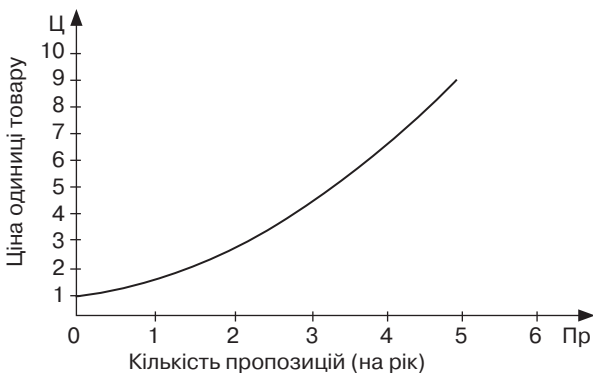


Рис. 4. Крива пропозиції

Які чинники впливають на криву пропозиції?

Головним чинником, що визначає пропозицію, є витрати виробництва. На зниження їх впливають передусім, як уже зазначалося, науково-технічний прогрес, запровадження нової технології, скорочення витрат сировини, матеріалів, підвищення продуктивності праці та якості продукції. Крім того, зниження витрат виробництва залежить від монополізації ринку, що впливає на рівень цін, їх коливання.

Отже, **закон пропозиції** можна сформулювати так: *що вища ціна, то більшою мірою зростає пропозиція товарів з боку продавців. І навпаки, що вища пропозиція, то нижча ціна.*

Сутність зміни обсягу пропозиції у зв'язку зі збільшенням ціни характеризує **еластичність пропозиції**. Мірою цієї зміни є коефіцієнт еластичності пропозиції:

$$K_{\text{е.пр.}} = \frac{\text{Обсяг пропозицій, \%}}{\text{Зростання цін, \%}}$$

Зіставивши два розглянутих закони, впевнимися, що попит і пропозиція є двома протилежними силами, що зумовлюють зростання або падіння ціни.

Залежно від співвідношення попиту і пропозиції як щодо окремих товарів, так і товарної маси в цілому складається **кон'юнктура ринку**. Вона змінюється під впливом таких чинників:

- обсягу виробництва товарів;
- розміру товарних запасів;
- динаміки цін і грошових доходів;
- організації ринкової торгівлі та реклами.

Залежно від цих чинників на ринку може скластися різна кон'юнктура, тобто співвідношення між попитом і пропозицією. Припустімо, що попит перевищує пропозицію. Це, як правило, буває тоді, коли доходи населення зростають швидше, ніж випуск товарів, які користуються попитом, особливо підвищеним. Постійний дефіцит товарів може за певних умов перерости в кризу недовиробництва. Ринок реагує на товарний дефіцит прямим чи прихованим зростанням цін. Це посилює спекуляцію, що означає скуповування речей, яких бракує, за нижчими цінами та їхній перепродаж за вищими цінами з метою наживи (так звані ножиці цін). Вихід з такого становища можливий при дотриманні таких умов: “замороження” або деяке скорочення доходів населення; збільшення виробництва товарів, що мають попит; підвищення цін на дефіцитні вироби.

Інша ситуація виникає, коли пропозиція товарів перевищує попит. Вона можлива тоді, коли виробництво “викидає” на ринок надмірну кількість товарів, при різкому “роздуванні” цін, дефіциті грошей у населення, незадоволеності покупців якістю товарів або при виникненні якихось інших обставин. Ці чинники можуть діяти поодиноці або водночас. Однак за надмірної насиченості ринку продукцією, яка не знаходить швидкого збуту, за певних умов може виникнути криза надвиробництва. Уникнути цього можна лише поліпшенням якості та зовнішнього оформлення виробів відповідно до потреб і смаків покупців, посиленням їхньої привабливості. Доцільно також провадити тимчасове зниження цін на нереалізовані товари (уцінення, сезонні розпродажі, організація ярмарків тощо).

Ідеальний випадок — коли на ринку виникає рівновага **попиту і пропозиції**. Ця ситуація характеризує загальну і часткову відповідність між обсягом і структурою попиту на товари, обсягом і структурою їхньої пропозиції. Виникає так звана рівноважна ціна, яка цілком збігається із суспільною вартістю товару. А це означає, що продуктів вироблено саме стільки, скільки потрібно покупцям. Отже, і вся праця, витрачена на виробництво споживних вартостей, є суспільно необхідною. Така рівновага засвідчує про досягнутий максимум ринкової економіки. Оригінально з цього приводу висловив-

ся лауреат Нобелівської премії французький економіст М. Алле: *“Усяка рівноважна ситуація ринкової економіки є ситуацією максимальної ефективності і, навпаки, усяка ситуація максимальної ефективності є рівноважною ситуацією ринкової економіки”*.

Отже, попит і пропозиція є важливими інструментами механізму ринкової економіки.

1.3. РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ: СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ

Сучасний ринковий механізм — багатогранна і складна система господарських відносин, спроможна забезпечити функціональні потреби суспільного виробництва та обміну. Через ринковий механізм визначається критерій взаємовигідності технологічних та економічних зв'язків між товаровиробниками. Оскільки ціни на товари і послуги, відсоткові ставки на кредит, обсяги попиту і пропозиції постійно змінюються, ринок дає його учасникам інформацію про суспільно необхідні обсяги та витрати виробництва, якість і асортимент тих товарів і послуг, які кожен з них купує та продає.

Однією з важливих складових частин ринкового механізму є конкуренція, яка змушує підприємців постійно “тримати руку на пульсі” кон'юнктури цін, стежити за альтернативними варіантами ефективного вкладення капіталу та освоєння нових видів продукції.

Ринковий механізм кожної країни має певні особливості, проте визначаються вони загальною стратегією ринкового розвитку та об'єктивними економічними законами. Відповідно до цього ринковий механізм України, підвалини якого закладаються з початку 90-х років минулого століття, визначається такими характерними рисами:

- він ґрунтується на плюралізмі форм і видів власності, які мають однакові права на існування та розвиток в умовах повної самостійності та відповідальності суб'єкта господарювання, незалежно від того, державне це підприємство чи приватна фірма;
- розвинений ринковий механізм має функціонувати з вільним ціноутворенням, вільним вибором партнерів і конкуренцією виробників;
- він пов'язаний з такими економічними регуляторами, як податкова, фінансова й кредитна політика, контроль за цінами, система дотацій;

- ринковий механізм має діяти як важливий елемент системи соціального захисту населення, підтримувати працездатних громадян, які повинні адаптуватися до ринку й виявляти творчі здібності.

Звичайно, для повноцінного функціонування ринкового механізму потрібні певні умови. Найважливішими з них є такі.

По-перше, потрібна економічна самостійність і матеріальна відповідальність агентів, які діють на ринку. Тільки за цієї умови виникають інтереси і мотиви діяльності, які забезпечують ринковий, підприємницький тип поведінки, що і є внутрішнім рушієм ринкового механізму.

По-друге, ринкова економіка — економіка комерційних операцій між рівноправними й незалежними партнерами, економіка договорів, які є абсолютно необхідною інституцією ринку. Оскільки у розвиненому вигляді ринок є надзвичайно розгалуженою системою підприємств, торговельних фірм, банків, бірж, страхових компаній та інших фінансових інституцій, для її нормального функціонування потрібно чітко регулювати взаємовідносини суб'єктів господарювання. Тут важлива роль належить відповідальності та своєчасності виконання зобов'язань договірними сторонами.

Проте сьогодні цей елемент ринкового механізму ще не став переважною формою господарських зв'язків. Головна причина цього полягає в тому, що в економіці України діють переважно не горизонтальні (територіальні), а вертикальні (адміністративно-відомчі) зв'язки. Через це, хоча формально договори і укладаються “по горизонталі”, їх зміст великою мірою визначається державними замовленнями, лімітами, централізованим порядком встановлених цін. Крім того, не відповідає вимогам ринку система санкцій за порушення договірних умов і термінів, яка не відшкодовує завданих підприємствам збитків. Це зумовлює необхідність підвищення ролі договору як важливого інструмента ринкового механізму, що має спиратися на законодавство та відповідні фінансово-юридичні акти й служби.

Сутність ринку і механізм його дії повніше можна розкрити через функції, які він виконує. Основними функціями ринку є такі: регулююча, стимулююча, розподільна та інтегруюча.

Регулююча функція ринку забезпечує встановлення економічних зв'язків між різними галузями виробництва, попитом і споживанням, встановлення пропорцій в економіці та безперервність про-

цесу відтворення. Дія цієї функції проявляється передусім завдяки впливу ринкових відносин на рівень витрат виробництва будь-якого товару, визнання його суспільної необхідності. Оскільки створена споживна вартість перетворюється на товар після визнання її суспільством (після продажу), можна зробити висновок, що споживач активно впливає на розміри і структуру виробництва. Якщо цього немає, то в суспільстві принижується роль ринку як регулятора процесу “виробництво – споживання”, а це призводить до наростання диспропорцій між попитом і пропозицією товарів, виникнення дефіциту або затоварення продукцією та інших негативних економічних явищ.

Визнаючи важливість регулюючої функції ринку, не можна її абсолютизувати. У сучасних розвинених системах ринок регулюється також державою і товаровиробниками. З боку держави регулюючими важелями виступають ціни, кредити, податки, які нею встановлюються, а також система державних замовлень, законодавчі програми тощо. До недержавних методів регулювання ринку належать різні угоди між товаровиробниками про збут товарів, ціни, квоти, терміни тощо.

Стимулююча функція ринку сприяє заохоченню виробників використовувати усі економічні та науково-технічні чинники в удосконаленні виробництва, якості та конкурентоспроможності вироблених товарів. Якщо суб'єкти господарювання не прагнуть до постійного підвищення ефективності виробництва, зниження індивідуальних витрат до рівня нижчого, ніж суспільно необхідні, це може призвести до банкрутства.

Зі стимулюючою функцією пов'язана **розподільча функція ринку**. У конкретному середовищі ціна і обсяг успішної реалізації товарів диференціюють доходи товаровиробників, виявляють тих, хто перемагає у бізнесі, й тих, хто зазнає невдачі. Для перших створюються умови нагромадження капіталу і подальшого розквіту, а для інших постає питання про існування. Це посилює процес соціального розшарування населення за доходами.

Інтегруюча функція ринку має двозначний зміст. *По-перше*, внутрішній, коли ринок ніби “зшиває” економіку в одне ціле, розвиваючи систему вертикальних (галузі) та горизонтальних (регіони) зв'язків. *По-друге*, зовнішній, коли ринок сприяє просуванню товарів на ринки окремих країн, реалізації їх на світових ринках. Іншими

словами, ринок безпосередньо впливає на експортне виробництво, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країн.

Перелічені функції ринку тісно взаємопов'язані. Вони визначають ефективність функціонування господарського механізму. Вона, в свою чергу, залежить від багатьох інших надзвичайно важливих чинників. Це — проблеми ціноутворення, конкуренції та монополії, забезпечення стабільності фінансової та кредитної систем, бездефіцитності бюджету, розвиток інформаційної служби, зовнішньоекономічних зв'язків, спільне використання іноземних інвестицій тощо. Звичайно, найважливішою умовою ефективного існування ринкового механізму є забезпечення відповідного рівня управління, менеджменту та маркетингу.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. У чому полягає економічний зміст ринкового господарства? Назвіть риси і особливості, притаманні йому.
2. Проаналізуйте взаємозв'язок між трьома суб'єктами ринкової сфери — підприємствами (фірмами), населенням та державою у здійсненні товарно-грошових операцій.
3. Які основні відмінності економіки ринкового типу від централізованої економіки?
4. Який зміст вкладається у поняття “соціальна ринкова економіка”? Назвіть основні її риси.
5. Що таке ринок? У чому його сутність?
6. Розгляньте в історичному аспекті об'єктивні умови становлення ринкових відносин.
7. Що таке об'єкти і суб'єкти ринку?
8. Чому визначення сутності ринку необхідно пов'язувати з відносинами власності?
9. Від яких чинників залежить ступінь розвиненості ринку? Проаналізуйте їх.
10. Якими об'єктивними економічними законами регулюється функціонування ринку?
11. Що таке попит і пропозиція? Розкрийте їх сутність, а також функціональну залежність від ціни.
12. Розкрийте функціональну залежність між попитом і пропозицією та ціною, визначте коефіцієнти їх еластичності.

13. Що таке кон'юнктура ринку? Назвіть складові, що визначають її.
14. У чому полягає сутність сучасного ринкового механізму? Яка його роль у розвитку господарських зв'язків між галузями виробництва і товаровиробниками?
15. Як поєднуються у ринковому механізмі різні структури виробництва, фінансової, банківсько-кредитної, зовнішньоекономічної сфер діяльності?
16. Які функції ринкового механізму? Назвіть умови, необхідні для повноцінного функціонування ринкового механізму в Україні.
17. Перелічіть законодавчі акти, які є основою правового регулювання функціонування ринкового механізму.
18. Що таке вільний ринок? Які його особливості?
19. Виходячи з власних знань та спостережень, дайте загальну характеристику становлення ринкових відносин в Україні.

РОЗДІЛ 2

СТРУКТУРА РИНКІВ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

ВНУТРІШНЯ ТОРГІВЛЯ (*internal/home trade*) – сукупність торгових операцій, здійснюваних в межах однієї держави. У будь-якому разі торгівля полягає у купівлі товарів у виробників та продажу їх з метою задоволення потреб споживачів у такому місці і в такий час, які відповідають інтересам споживачів. В економічному обороті торгівля виконує посередницьку роль. Однак її функції не обмежуються лише реалізацією продукції. У кінцевому підсумку торгівля стимулює виробництво і визначає певний напрям його розвитку. Вона є невід’ємним елементом структури ринкової економіки і має істотний, якщо не вирішальний, вплив на її ефективність.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ (*state market regulation*) – втручання держави у функціонування ринкових механізмів, вплив на економіку адміністративними (через законодавчі акти й засновані на них дії виконавчих органів влади), економічними (валютно-фінансовими, грошово-кредитними, бюджетно-податковими) та іншими методами і важелями.

ЗАКОН ПОПИТУ (*law demand*) – характеризує залежність між ціною товару і його купівельною кількістю: що вищі ціни, то менша кількість товарів буде куплена споживачем.

ЗАКОН ПРОПОЗИЦІЇ (*law supply*) – встановлює залежність між ціною та обсягом пропозиції товару.

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ (*infrastructure of market*) – система інституцій, різних форм власності (підприємств, фірм, організацій) і технічних засобів, що обслуговують інтереси суб’єктів ринкових відносин, забезпечують їхню ефективну взаємодію. Виділяють організаційно-технічну, фінансово-кредитну та науково-дослідну інфраструктури ринку.

МОНОПОЛІЗОВАНИЙ РИНОК (*monopoly market*) – ринок, на якому домінує один або кілька постачальників продукції або продавців.

МОНОПОЛІЯ (*monopoly*) – виняткове право на здійснення будь-якого виду діяльності, що надається певній особі, групі осіб або державі. У ряді випадків монополієне право не надається, а виникає природно або встановлюється економічними суб’єктами через створення панівного становища на ринку товарів і послуг.

НАУКОВО-ДОСЛІДНА ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ (*research infrastructure of market*) – науково-дослідні та проектно-конструкторські організації з питань вивчення ринкових проблем; розробки проектів, обладнання ринків сучасною технікою, комп’ютерними інформаційними системами;

створення юридично-правових фірм, аудиторських служб, соціальних навчальних закладів.

НЕМОНОПОЛІЗОВАНИЙ РИНОК (*demonopoly market*) — ринок, на якому продавці і покупці здійснюють акти купівлі-продажу в умовах вільної (досконалої) конкуренції. Його особливості: кількість продавців і покупців настільки велика, що жоден з них не може істотно вплинути на ринкові процеси і передусім на ціни; усі продавці і покупці мають однакову інформацію про стан ринку (ціни, товари, попит, пропозицію); продавці і покупці можуть вільно входити в ринок і виходити з нього.

НЕРЕГУЛЬОВАНИЙ РИНОК (*deregulation market*) — ринок, на якому практично відсутнє державне втручання у ринковий процес. Фактично це стихійний ринок, на якому обсяги продажу товарів і ціни на них формуються в результаті прямих торгів між учасниками процесу купівлі-продажу.

ОЛІГОПОЛІСТИЧНИЙ РИНОК (*oligopoly market*) — ринок товарів чи послуг, на якому панує мала кількість суб'єктів господарювання.

ОЛІГОПОЛІЯ (*oligopoly*) — панування невеликої кількості фірм і компаній у виробництві та збуті певних товарів.

ОПТОВА ТОРГІВЛЯ (*wholesale trade*) — торгівля великими партіями товарів, купівля і продаж товарів або послуг великими партіями з метою перепродажу або професійного використання. Вид торгівлі, що забезпечує зв'язок між виробництвом і роздрібною торгівлею.

ОПТОВИЙ РИНОК (*wholesale market*) — підприємства (фірми), що закупають товари для подальшої переробки їх; торговельні посередники, що купують товари для їх перепродажу з метою отримання прибутку; державні установи, які здійснюють закупівлю з метою забезпечення виконання своїх функцій.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНА ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ (*organized-technical infrastructure of market*) — товарні біржі й аукціони, торгові дома і торгові палати, інформаційні центри та ярмарки, сервісні центри, різні асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації та засоби оперативного зв'язку. Одні з цих установ сприяють встановленню ділових контактів між підприємцями; інші — беруть на себе функції загальної координації ринкових зв'язків на регіональному, державному та міжнародному рівнях; треті — є спеціальними державними органами регулювання ринкових відносин (податкові інспекції, служби контролю цін і стандартів, страховий нагляд, юридично-правове забезпечення).

ПОТЕНЦІЙНИЙ ПОПИТ (*potential demand*) — попит, що визначається купівельною спроможністю та кількістю потенційних споживачів.

РИНКОВА ВАРТІСТЬ (*market value*) — поточна ціна на товар, цінні папери, валюту, а також ціна, за якою вони можуть бути куплені або продані.

РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ (*retail trade*) — торгівля товарами поштучно або в невеликих кількостях для некомерційного використання кінцевим

споживачем. Роздрібна торгівля може бути стаціонарною (магазини, торговельні центри тощо), дрібнороздрібною (кіоски, палатки), пересувною (переносна, виїзна — торгівля з автомобілів, лотків тощо).

РОЗДРІБНИЙ РИНОК (*retail trade*) — ринок покупців, що купують товари і послуги в роздріб, тобто поштучно, переважно для особистого споживання.

САМООБСЛУГОВУВАННЯ (*self-service*) — здійснення торгівлі методом продажу з відкритим доступом до товару. Це система торгівлі без продавця. Покупець вибирає товар, бере його з полиці і сам несе до каси, яка знаходиться на виході з торговельного залу, де й розраховується.

СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ (*stimulation of trade*) — сукупність методів, що дають змогу створити найсприятливіші умови для підвищення купівельного попиту, прискорення процесу товарообороту і реалізації товарів.

СТРУКТУРА РИНКІВ (*structure of markets*) — склад, будова ринкового об'єкта, виокремлення його складових частин (сегментів) за певними ознаками, налагоджування взаємозв'язків між цими складовими. Структура ринків — поняття складне, має багато аспектів. Вона може визначатися характером ринкових операцій, чинниками виробництва (земля, праця, засоби виробництва, капітал), видами реалізованих продуктів і послуг тощо. Структура ринків може характеризуватися також різним рівнем свободи конкуренції — досконалою і недосконалою конкуренцією та іншими чинниками.

ТОРГОВЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО (*mediatory trade*) — послуги, які здійснюються окремо або комплексно. Зокрема, пошук контрагента; підготовка і здійснення операції (оформлення необхідних документів); кредитування сторін і надання гарантій оплати товарів покупцем; здійснення транспортно-експедиційних операцій; страхування товарів.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ (*financial-credit infrastructure of market*) — система банків, фондових і валютних бірж, страхових та інвестиційних компаній, фондів профспілок та інших громадських організацій, функції яких спрямовані на прибуткове використання тимчасово вільних грошових коштів через надання кредитів, інвестицій тощо.

2.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РИНКОВИХ СТРУКТУР

Дослідження ринку як економічної категорії потребує аналізу його структури, тих елементів, з яких він складається, і які взаємодіють між собою. Для цього слід обрати науково обґрунтований інструментарій та критерії, за якими можна розмежувати ринки за певними ознаками, рисами, специфікою. Таких критеріїв багато,

адже ринок є складним і багатовимірним господарським утворенням. **Економічну структуру ринку визначають такі чинники:**

- форми власності на засоби виробництва і готову продукцію;
- структура товаровиробників за формою власності (державні, орендні, кооперативні, приватні підприємства тощо);
- особливості сфери товарного обігу;
- рівні приватизації та роздержавлення структурних підрозділів господарства;
- форми і види торгівлі, що функціонують у країні.

Загальну характеристику ринкових структур, поділ їх на групи і види можна скласти за такими ознаками:

- 1) *за формами конкуренції (монополізованості):*
 - висококонкурентний, немонополізований (ідеальний);
 - монополістичної конкуренції з диференціацією продукта;
 - олігополістичний;
 - дуополістичний;
 - монополізований (чиста монополія);
- 2) *за економічним призначенням об'єктів ринкових відносин:*
 - ринок предметів споживання і послуг;
 - ринок засобів виробництва;
 - ринок науково-технічних розробок та інформації;
 - ринок цінних паперів;
 - ринок робочої сили;
- 3) *за видами і способами торгівлі й формами оплати за товари:*
 - ринок оптової торгівлі;
 - ринок роздрібною торгівлі;
 - продаж за безготівковим розрахунком;
 - продаж товарів у кредит;
 - продаж товарів під заклад особистого майна покупця;
 - надання товарів у прокат;
- 4) *за нормами чинного законодавства:*
 - легальний (офіційний) ринок;
 - нелегальний (тіньовий) ринок;
- 5) *за адміністративно-територіальною ознакою:*
 - міський ринок;
 - ринок окремих територій (зональний);
 - ринок регіонів (обласний, районний, селищний);

- ринок коаліції різних країн;
- світовий (зовнішній) ринок.

Розглянемо сутність, структурні складові, особливості та механізм дії окремих ринків детальніше.

Немонополізований ринок. На такому ринку продавці та покупці здійснюють акти купівлі-продажу в умовах так званої досконалої (вільної) конкуренції. Цей ринок має свої особливості: кількість покупців і продавців настільки велика, що жоден з них неспроможний істотно вплинути на ринкові процеси і передусім на ціни; усі продавці та покупці мають однакову інформацію про стан ринку (ціни, товари, попит, пропозицію); покупці та продавці можуть вільно входити в ринок і виходити з нього.

Отже, становище всіх учасників ринку є рівноправним і жоден з них не може істотно вплинути на ринковий процес, диктувати свої умови. Перевага має той товаровиробник, який прагне знизити індивідуальні витрати на одиницю виробленої продукції порівняно з суспільно необхідними і цим досягає більшого виграшу. Такий ринок за своєю сутністю можна визнати ідеальним. Однак на практиці наближення до нього можливе тоді, коли це стосується ринку сільськогосподарської продукції або цінних паперів.

Монополізовані ринки (частково чи повністю). Практично будь-який ринок тією чи іншою мірою монополізований. Однак ринки відрізняються один від одного ступенем монополізації. У найзагальнішому вигляді монополістична конкуренція є ринковою структурою, в якій відносно велика кількість продавців (кілька десятків фірм) пропонують для продажу схожу, але не ідентичну продукцію. Важелем конкуренції стають не тільки ціни, а й якість товару та інші чинники, спроможні привернути увагу споживача (реклама, організація торгівлі, додаткові послуги тощо).

Олігополістичний ринок представлений кількома відносно великими і близькими за обсягами продажу і ступенем впливу учасниками. Головна ознака олігополії — обмежена кількість продавців, що панують на ринку. Оскільки між учасниками олігополістичного ринку є певна залежність, ціновий диктат однієї з фірм практично виключений, у будь-якому разі, дуже обмежений. Це робить подібний ринок привабливим для виробників. До речі, 80 % мийних засобів, 90 % цигарок, 70 % швейних машин випускають у США чотири великі корпорації.

Приватний варіант олігополії — *ринкова дуополія*, за якої кількість фірм-продавців (виробників), представлених на ринку, скорочується до двох. У цьому разі кожній фірмі належить майже половина впливу на ринку з реалізації своєї продукції.

Абсолютна, або чиста, монополія представляє ринок, повністю монополізований одним продавцем. Монополізований ринок характеризується такими ознаками:

- товар на ринку продає один продавець;
- товар унікальний (не має замінників);
- продавець торгує своїм товаром.

Звичайно, такий ринок також має специфічну “конструкцію”. Проте його можна розглядати як модель, до якої наближаються високомонополізовані ринки. Найближчими до таких ринків є *державні корпорації*, які ще називають природними. Вони постачають газ, електроенергію, воду підприємствам і населенню. Сюди ж можна віднести пошту і телеграф, служби телефонізації, кабельне телебачення.

Класифікацію розглянутих ринків можна подати повніше, виходячи з відмінностей між досконалою і недосконалою конкуренцією (рис. 5).

Розглянемо види ринків за економічним призначенням.

Ринок засобів виробництва охоплює всі матеріально-технічні засоби і об’єкти, які безпосередньо чи побічно використовуються у виробництві. Ринок засобів виробництва складається з трьох ринків:

- будівель, споруд, приміщень, які використовуються у виробничих цілях;
- машин, технічного устаткування, приладів і апаратів виробничого призначення, інструментів;
- сировини, матеріалів, палива, енергії, з яких або за допомогою яких виготовляється продукція.

Свобода виробничої діяльності господарюючих суб’єктів, їхня економічна самостійність залежать від забезпеченості засобами виробництва, можливості вільної реалізації продукції, укладання договорів. В умовах ринку відмирає адміністративний монополізм, який існував у вигляді жорсткого матеріально-технічного розподілу. Він призводив до того, що підприємство часто отримувало не ті засоби виробництва, які йому потрібні, а ті, “що дадуть”. Такий спосіб забезпечення підприємств засобами виробництва, звичайно, був витратним і неефективним.

Форма конкуренції	Ознаки, що визначають форму конкуренції	Ступінь контролю
Досконала	Багато фірм, що виробляють цей продукт Повна однорідність вироблюваної продукції Відсутність обмежень для міжгалузевого переливу капіталу Повна інформація, тобто досконале знання ринку виробниками й споживачами	Відсутність контролю за цінами
Недосконала		
1. Монополія (чиста)	Продукт виробляється тільки однією фірмою (галузь складається тільки з однієї фірми)	Жорсткий контроль за цінами
2. Дуополія	Виробництво цього виду продукції зосереджено в двох фірмах. Виробляється однорідна продукція	Частковий контроль за цінами
3. Олігополія	Відносно невелика кількість фірм, що виробляють даний вид продукції	Частковий контроль за цінами
4. Монополістична конкуренція з диференціацією продукту	Багато виробників та відмінностей у продукції	Дуже слабкий контроль за цінами

Рис. 5. Ринкові структури і форми конкуренції

Реальний ринок неможливий без розвинутої торгівлі засобами виробництва. Перевага її в тому, що підприємство (фірма) самостійно вибирає потрібні йому засоби виробництва новітніх моделей, які забезпечують економію витрат. Торгівля засобами виробництва тепер існує у вигляді прямого продажу виробниками або власниками, а також у вигляді купівлі-продажу спеціалізованими торговельно-закупівельними та збутовими організаціями, базами, а також продажу на виставках, ярмарках, аукціонах, в магазинах, на товарних біржах.

Ринок засобів виробництва, як і будь-який товарний ринок, передбачає економічну і юридичну відповідальність за виконання контрактів та поставок. Порушення їх призводить до втрати прибутку, а то й банкрутства.

Особливе місце на ринку засобів виробництва належить ринку землі та інших природних ресурсів. В українській економіці такий ринок тільки формується. Його становлення наражається на великі труднощі, оскільки законодавчо питання купівлі-продажу землі не вирішене, не встановлені ціни на природні ресурси тощо. Не складено повного земельного кадастру, який би враховував цінність різних земель. Отже, земля в дійсності поділяється на сільськогосподарські угіддя, рілля, зони прокладання комунікацій, зони покладів корисних копалин, будівельні майданчики під житло, виробничі й транспортні об'єкти, зони відпочинку (рекреаційні зони). Для кожного з цих видів земельних ресурсів можливі свій ринок, свої механізми ціноутворення.

Отже, формування ринку землі та природних ресурсів в Україні пов'язане з великою законодавчою роботою, яка має завершитися встановленням юридичних і економічних норм, що визначали б, які землі та інші види природних ресурсів не повинні бути об'єктом купівлі-продажу, відокремлюватися від державної власності, а які можуть входити до товарного обороту. Особливо важливим є питання про те, якою мірою припустиме проникнення на ринок землі та природних ресурсів іноземних інвесторів.

Ринок інновацій та інформації. Об'єктом торгівлі тут стають технічні та соціально-економічні інновації, раціоналізаторські пропозиції, винаходи, патенти, технологічні нововведення. Іноді усі ці об'єкти об'єднують під загальною назвою “ноу-хау”, тобто досягнення науково-технічного прогресу. Інновації – особливий товар і за змістом, і за вартістю, і за характером власності. Це визначає специфіку такого ринку. Форми купівлі і продажу інноваційного продукту в Україні перебувають ще в стадії становлення.

Слід зазначити, що без впровадження новітніх досягнень науки і техніки у виробництво не можна примножити національне багатство України, забезпечити добробут та інтелектуальне зростання громадян. Однак значний науково-технічний потенціал країни використовується вкрай незадовільно: перспективні розробки, винаходи, наукова інформація не знаходять відповідного попиту. Невикориста-

ними за останні роки залишаються майже дві третини винаходів. Різке зниження впроваджень новітніх досягнень науки і техніки в галузі народного господарства призводить до їх технічної відсталості. Використовуються застарілі технології, вкрай спрацьовані основні виробничі фонди. Внаслідок цього порушується екологічна безпека, погіршуються умови життя і праці людей.

Причин такого становища кілька, зокрема:

- більша частина науково-технічних розробок здійснювалася на основі бюджетного фінансування і безоплатно передавалися, а не продавалися споживачам;
- наукові та проектно-конструкторські організації не несли відповідальності за використання цих розробок і проектів, не були матеріально зацікавлені у їхній реалізації;
- не було конкуренції у ланці “розробка – проектування – реалізація”.

У ринкових умовах кожне підприємство (фірма), для того щоб вижити в сучасних умовах конкуренції, має забезпечити ефективне виробництво, запроваджувати прогресивні техніку, технологію, науку, купуючи їх на ринку науково-технічних розробок та інформації. Це примушує науковців, винахідників, усіх, хто займається розробкою нової техніки і технології, удосконалювати та інтенсифікувати свою роботу, забезпечувати конкурентоспроможність своєї продукції.

Звідси необхідність переведення установ, що займаються цією діяльністю, на комерційні засади, створення спеціалізованих науково-технічних і проектно-конструкторських колективів, центрів поширення нової технології та розвитку інформаційного забезпечення. Усі ці форми в умовах ринкових відносин мають бути ефективними, інакше не буде зацікавленості замовника.

Слід зазначити, що перехід науково-технічної діяльності на комерційні засади потребує уваги та підтримки з боку держави. Йдеться не тільки про законодавчі акти, а й про фінансування з державного бюджету тих напрямів науки, які не здатні на себе “заробити” — фундаментальні дослідження в галузі гуманітарних та деяких природничих наук. Відомо, що в США та інших розвинених країнах більша частина науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт (особливо великих проектів) отримують значну фінансову підтримку з боку держави.

Виходячи з цієї ситуації, в якій перебуває економіка України, коли можливості виділення фінансових і матеріально-технічних ресурсів вкрай обмежені, науково-технічна політика держави повинна будуватися на обґрунтованій стратегії та реалізації пріоритетних напрямів у галузі науки і техніки, які мають сприяти піднесенню господарства країни та добробуту населення.

Ринок предметів споживання і послуг призначений для задоволення життєвих потреб населення. Його можна поділити на ринок продовольчих, промислових (непродовольчих) товарів та ринок побутових і комунальних послуг.

Ринок продовольчих товарів, або продовольчий ринок, призначений для купівлі-продажу продуктів, які люди споживають у натуральному вигляді або готують з них страви, а також використовують для відгодівлі сільськогосподарських тварин. З певною мірою умовності до ринку продовольчих товарів можна віднести винно-горілчані та тютюнові вироби. Ринок продуктів може, у свою чергу, поділятися на м'ясний, молочний, хлібний, рибний, овочевий тощо.

Ринок промислових (непродовольчих) товарів призначений для продажу товарів народного споживання (одягу, взуття, головних уборів, панчішно-шкарпеткових виробів, предметів галантереї та парфумерії, побутових товарів, предметів господарського споживання, меблів, культтоварів, книг, іграшок, ліків, інструментів, транспортних засобів тощо).

Ринок побутових і комунальних послуг охоплює платні послуги за побутове обслуговування населення (перукарні, лазні, пральні підприємства, хімчистки, транспорт, зв'язок, охорона помешкань тощо); комунальні послуги (водозабезпечення, енергопостачання, газопостачання, обслуговування ліфтового господарства, підтримка нормального функціонування будинків та квартир), послуги за ремонт житла, побутової апаратури.

З переходом до ринкових відносин значного розвитку набула система платних послуг, швидкими темпами розвивається новий для України ринок — ринок послуг. Одним з них є ринок інформаційних послуг, який охоплює довідкову службу, рекламу, ксерокопіювання, нотаріальні послуги, вивчення іноземних мов тощо. Останнім часом інтенсивно розвивається ринок інформаційно-консультативних послуг, до яких належать підготовка до вступу до вищих і середніх спеціалізованих навчальних закладів; різноманітні консультації

(з юридичних, господарських, транспортних, туристичних та інших питань).

Ринкові відносини дедалі більше охоплюють такі види діяльності, які прийнято називати послугами установ культури, освіти, охорони здоров'я. Більша частина з них функціонує на комерційній основі, тому послуги для населення платні. Розвивається також ринок інтелектуального духовного продукту, який охоплює наукові знання, культурні цінності, твори мистецтва. Мистецькі твори, в тому числі музейні, продаються тепер через організацію виставок-продаж, а також на аукціонах.

Розвиток ринку предметів споживання й послуг в Україні потребує вирішення таких проблем:

- подолання дефіциту багатьох товарів, особливо вітчизняного виробництва, що спричинює завищення цін, низький рівень задоволення життєвих потреб населення;
- вжиття ефективних заходів щодо поліпшення структури виробництва, що спеціалізоване на виготовленні товарів народного споживання за рахунок збільшення частки продукції легкої, харчової, м'ясо-молочної та інших галузей;
- здійснення докорінних змін в агропромисловому комплексі щодо його економічної взаємодії з промисловістю, транспортом та іншими галузями;
- створення організаційних та юридичних передумов, що сприяють відтворенню приватних, кооперативних та інших підприємств торгівлі, які формують реальні ринкові конкурентні умови ефективної торгівлі;
- вирішення комплексу питань, що стосуються проведення гнучкої та ефективної державної інвестиційної політики для допомоги вітчизняним виробникам і продавцям продукції широкого вжитку.

Ринок житла. Купівля і продаж житла — явище також відносно нове в нашій країні, оскільки раніше житлова площа перебувала переважно у державній і кооперативній власності, а отже, не могла вільно продаватися і купуватися. Існували лише обмінний ринок та купівля-продаж приватних будинків. Приватизація і перехід до приватної власності значно розширили можливості купівлі-продажу житла, виникли спеціальні організації, які займаються цією справою. У такий спосіб формується і відповідний ринок.

Фінансовий ринок — специфічна сфера економічних відносин, де відбувається купівля-продаж фінансових ресурсів. Він охоплює ринок капіталів, інвестиційний ринок, ринок кредитів, ринок цінних паперів. Такий ринок формується на основі коштів підприємств, фірм, організацій, населення і обслуговує оборот платіжних коштів, кредитів та цінних паперів. Структура і механізм фінансового ринку є дійовим засобом мобілізації та перерозподілу вільних грошових коштів для забезпечення фінансування підприємств, фірм, компаній на потреби виробничого розвитку.

Ринок капіталу — нове явище в економіці України. Прискорене його формування диктується значним зменшенням вертикальних фінансових потоків, скороченням перерозподільчих функцій, заснованих на адміністративних методах.

Останнім часом трансформувалося саме поняття “капітал”, його сприйняття широкою громадськістю та його роль як одного з виробничих чинників. Адже макроекономічна ринкова модель ґрунтується на суспільному капіталі, який забезпечує єдність розширеного відтворення суспільного продукту і споживчих доходів. Капітал містить у собі загальноекономічний зміст, пов’язаний з існуванням товарного виробництва та проблемою інвестицій.

Для становлення ринкової економіки в Україні капітал має велике практичне значення. Наприклад, у процесі роздержавлення і приватизації оцінка вартості підприємства при переході його в оренду здійснюється на основі залишкової вартості основних фондів та матеріальної частини оборотних коштів. У США та інших розвинених країнах вихідним принципом оцінки підприємств, фірм, корпорацій є не вартість основних фондів і рівень доходів, а становище підприємств на ринку, їхня прибутковість, конкурентоспроможність. Інакше кажучи, за основу беруться капіталовіддача, ефективність капіталу, а не його обсяги. В нашій економіці, на жаль, не застосовується така оцінка капіталу, відсутня мотивація його прирощення. Через це створення ринку капіталу, акціонування державних підприємств зробить можливою суспільну оцінку капіталу, його віддачі. Це є однією з умов утвердження ринкової економіки.

Структурно ринок капіталу можна показати як систему взаємопов’язаних елементів:

- фондові біржі;

- організований і регулярно діючий ринок з купівлі-продажу цінних паперів. Основними функціями фондової біржі є: мобілізація тимчасово вільних грошових коштів через продаж цінних паперів, визначення їхньої ринкової вартості, перелив капіталу між компаніями, галузями і сферами;
- аудиторські компанії;
- аудиторські фірми, які перевіряють стан фінансово-господарської діяльності акціонерних компаній на основі контрактів;
- брокерські компанії, які виступають офіційними посередниками при виконанні операцій між покупцями та продавцями товарів, цінних паперів, валют та інших цінностей на фондових і товарних біржах, валютних ринках;
- комерційні банки;
- інвестиційні фонди — довготермінові вкладення капіталу в підприємства, галузі господарства з метою отримання прибутку;
- стабілізаційні фонди;
- інноваційні фонди;
- страхові компанії;
- державні податкові інспекції;
- державна інспекція контролю за цінними паперами.

Найістотніша роль у створенні ринку капіталів належить інвестиційному, стабілізаційному та інноваційному фондам, які регулюють розвиток ринкової економіки і отримання прибутку.

З появою ринку капіталу докорінно змінюється ситуація з капіталовкладеннями. За командної системи капіталовкладення в адміністративному порядку виділялися переважно на розвиток так званих базових галузей промисловості. Деформувало спотворену структуру виробництва, яка суперечила потребам народного добробуту. Переважна частка капіталовкладень спрямовувалася на нове будівництво, яке залишалось у стадії незавершеності десятиріччями. Це відволікало (“заморожувало”) величезні кошти від потреб технічного удосконалення діючого виробництва, його модернізації, оновлення на основі нової техніки й технології. В результаті більша частина підприємств із застарілим устаткуванням і відсталою технологією опинилися у край скрутному становищі. Вони мають низьку продуктивність праці, низьку якість продукції, яка є неконкурентоспроможною на світовому ринку. А це означає величезні

втрати надходження валюти від експорту. Ось чому потрібен докорінно новий підхід до проблеми капіталовкладень.

Ринок капіталів має бути одночасно і **ринком капіталовкладень**, який замінив би неефективну систему розподілу останніх купівлею та продажем їх згідно з реальними потребами того чи іншого підприємства або фірми. Поєднання ринку капіталовкладень з ринком будівельної продукції дасть змогу добирати найефективніші проекти, що можуть бути здійснені в стислі терміни.

З ринком капіталу тісно пов'язані активізація інноваційного підприємництва, прагнення до нового в господарюванні, у виробництві та в обслуговуванні споживачів. Через це зі становленням ринку капіталів мають бути створені організаційні форми і механізми, за допомогою яких інноваційне підприємництво зможе розвиватися. Виходячи зі світового досвіду, доцільно створювати невеликі незалежні дослідницькі, консультативні фірми, інформаційні агентства, а також великі науково-виробничі організації з розвинутою науковою базою та диверсифікованим виробництвом, які допомагали б упродовжувати нововведення у підприємницькій структурі.

Отже, становленню та зміцненню національного капіталу, підвищенню його міжнародної конкурентоспроможності та ролі у стабілізації економіки, її структурній перебудові та вирішенню широкого комплексу соціальних питань має бути надана всебічна підтримка з боку держави. При цьому мають враховуватися дві обставини: легітимність функціонування капіталу та інвестування в національну економіку.

Роль національного капіталу в регулюванні економічних процесів зростатиме завдяки утвердженню механізму взаємодії державного та приватного секторів економіки, виробничого, банківського та торговельного капіталів. *Дійове поєднання міці держави з силою капіталу має стати ефективним засобом подолання недоліків галузевої структури управління, вирішення питань інвестування, взаєморозрахунків та інших важливих завдань економічної та соціальної політики.* У найближчий час зусилля мають спрямовуватись на усунення безладного розпорошення функціонуючого капіталу, на його концентрацію та диверсифікацію, використання в цьому світового досвіду з метою не лише збереження, а й примноження економічного потенціалу держави, забезпечення його керованості та конкурентоспроможності.

За **рівнем регульованості** розрізняють ринки безпосереднього (прямого) і ринки непрямого, опосередкованого продажу товару споживачеві. У першому випадку виробник або власник товару продає його безпосередньо споживачеві. У другому, більш поширеному випадку, між виробником і споживачем товару стоїть торговельний посередник, який з'єднує продавця з покупцем і таким чином виконує волю і окремі функції продавця. Іноді посередників може бути кілька.

Проміжні торговельні ланки між виробниками і споживачами неминучі, оскільки виробнику (підприємству, фірмі) найчастіше не під силу, незручно і невигідно самому складувати, транспортувати, продавати товар, знаходити покупця, здійснювати реалізацію і післяреалізаційне обслуговування, маркетингові операції. Водночас і споживач нерідко делегує повноваження щодо придбання товару на ринку іншій особі, яка стає посередником.

Якщо усі перелічені функції передані виробником (та покупцем) посередникам, вони взагалі не можуть не фігурувати на ринку. Усі ринкові операції беруть на себе посередники, включаючи купівлю-продаж. Отже, ринковий процес можна подати у вигляді ланцюга “виробник – торговельний посередник – споживач”.

Залежно від *характеру впливу держави на головних учасників ринкового процесу, а також на економічні та юридичні відносини* розрізняють три різновиди ринків:

- нерегульований;
- централізовано керований;
- регульований (частково регульований).

Нерегульований ринок – такий, на якому практично відсутнє державне втручання в ринковий процес. У “чистому” вигляді такий ринок існував лише на ранній стадії обміну. Це стихійний ринок, на якому обсяги продажу і ціни формуються в результаті прямих торгів між учасниками процесу купівлі-продажу.

В сучасних умовах нерегульований ринок можна спостерігати лише у певному наближенні, у вигляді так званих “товкучок” (“блошиних ринків”). Великою мірою нерегульовані “тіньові”, або “чорні” – нелегальні ринки.

Централізовано керований ринок протилежний нерегульованому ринку – його учасники і відносини, що їх пов'язують, перебувають під наглядом та контролем держави (рис. 6).

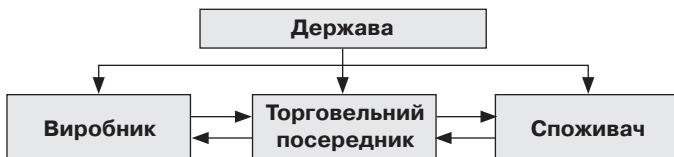


Рис. 6. Централізовано керований ринок

На такому ринку управління з боку державних органів є жорстко однонаправленим плануванням або адміністративно-розпорядницькими вказівками: що виробляти, кому, коли і як передавати, в яких обсягах і за якою ціною продавати продукт виробництва. У цьому разі ринок перетворюється на інструмент державного розподілу, в якому за покупцем лише частково збережено право прийняття рішення щодо того, коли і скільки товарів купувати.

Регульовані (частково регульовані) ринки властиві державам з економікою ринкового типу. Ринкове регулювання означає, що держава встановлює лише найзагальніші правила і норми поведінки учасників ринку, найчастіше у вигляді “м’яких” обмежень, що стосуються асортименту товарів, обсягів продажу, цін.

Відносини між державою і агентами ринкового процесу набувають двонаправленого характеру, тобто можлива взаємодія на основі угод, договорів, державних замовлень, контрактів, державних субсидій.

Диктат з боку держави відсутній. Вона намагається допомагати ринку, захищаючи середнього і малого товаровиробника певними антитимонопольними заходами.

Спосіб і ступінь регулювання ринків залежать переважно від форми власності на засоби ринкових структур та ринковий товар. В умовах, коли це державна власність, сам ринок перетворюється на так звану державну торгівлю, практично повністю керовану державними органами. Якщо ж у ринковому господарстві переважає приватна, колективна, акціонерна власність, сфера державного втручання у ринкові процеси різко звужується.

В Україні з переходом до ринкової економіки через приватизацію та акціонування державні торговельні об’єкти перетворюються на самостійні колективні, акціонерні структури, які здійснюють відповідні операції купівлі-продажу. Поряд з ними набула поширення приватна торгівля, коли товари та інші засоби торгівлі належать приватним власникам.

Ринки за територіальною ознакою можна поділити на дві сфери: внутрішній (національний) ринок і світовий (зовнішній) ринок.

Внутрішній (національний) ринок — сукупність ринків, які діють у межах території цієї країни і на яких відбуваються обмінні процеси у товарно-грошовій формі. У складі внутрішнього ринку функціонує величезна кількість місцевих ринків у містах, районних центрах і селищах, які входять до певних регіонів. У зв'язку з цим можна говорити і про регіональні ринки, кожний з яких окрім загальних рис має і свою специфіку, пов'язану з національними, історичними, географічними і соціально-економічними чинниками, а також традиціями.

Найбільшим і всеохоплюючим є **світовий (зовнішній) ринок**, що включає сферу міжнародного обміну. Під терміном “світовий ринок” розуміють будь-які товарообмінні процеси між країнами, пов'язані з купівлею-продажем величезної кількості продукції, товарів, послуг незалежно від того, хто виступає партнером торговельних операцій. У складі світового ринку виокремлюють сектори, орієнтовані на певний вид товару. Їх іменують світовими товарними ринками. На практиці ринок певного виду товару прийнято називати світовим, якщо йому властиві такі ознаки:

- участь у ринках багатьох країн;
- великомасштабність торговельних операцій;
- регулярність товарообмінних операцій;
- ведення розрахунків з торговельними організаціями у вільно-конвертованій валюті.

2.2. ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ СТРУКТУРУ РИНКУ

До чинників, що визначають структуру ринку, відносять передусім зміни у масштабі виробництва (концентрація виробництва), а також злиття й поглинання (централізацію) капіталу. Зміни масштабів виробництва відбуваються за рахунок внутрішніх і зовнішніх накопичень.

Масштаби виробництва можна розглядати на рівні як підприємства (фірми), так і галузі. Важливо, щоб на рівні підприємства масштаби виробництва мали оптимальні розміри з точки зору ефективності виробництва та реалізації певних видів продукції. Слід урахувати, що збільшення ефекту можливе за рахунок таких чинників:

- розвитку поділу та спеціалізації праці;

- зменшення витрат виробництва, підвищення продуктивності праці;
- створення багатозаводських фірм, у межах яких досягається економія за рахунок скорочення витрат на утримання адміністративно-управлінського персоналу;
- раціонального вирішення питань з організації комплексного ведення науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт.

Сучасними формами концентрації, що впливають на зміни масштабів виробництва в розвинених країнах, є інтеграція, диверсифікація й конгломерація.

Інтеграція означає об'єднання технологічно однорідних виробництв (горизонтальна інтеграція) або об'єднання виробництв, що утворюють єдиний технологічний ланцюг, починаючи з обробки сировини і закінчуючи виробництвом готових продуктів (вертикальна інтеграція).

І перша, і друга форми інтеграції дають економічний ефект, який відіграє свою роль як у завоюванні ринку, так і в забезпеченні переваг в конкурентному змаганні.

Зокрема, горизонтальна інтеграція забезпечує економію завдяки спільному здійсненню науково-технічних робіт, створенню спільних збутових та ремонтних служб, об'єднанню зусиль щодо реклами тощо. Вертикальна модель, крім означених, дає ще економію від скорочення витрат на впровадження ринкових операцій, забезпечує надійність збуту та поставок продукції.

Диверсифікація — це об'єднання технологічно різномірних підприємств, що належать до споріднених галузей. Диверсифіковані фірми є багатогалузевими. Однією з найбільш диверсифікованих компаній світу вважається американська “Дженерал електрик”. З часу заснування у 1892 р. вона виробляла продукцію, що забезпечує виробництво, передавання, розподіл, контроль і використання електроенергії. Нині компанія виробляє широкий асортимент споживчих електротоварів, двигуни електроустаткування, локомотиви, реактивні мотори для різних типів літаків, силіконові та ріжучі матеріали, медичні діагностичні апарати, а також надає будівельні, ремонтні та фінансові послуги.

Диверсифіковані компанії займаються оперативним управлінням виробництва. Їхні головні офіси мають численний штат. Багатогалузева компанія отримує вигоду від внутрішньої кооперації. Ефект від

внутрішньої кооперації називається *синергетичним* (або ефектом “ $2 + 2 \approx 5$ ”). Сутність цього феномену полягає в тому, що об’єднані зусилля складових частин мають дати більший результат, ніж проста сума дій окремих підприємств. Синергетичний ефект позначається за допомогою трьох змінних: зростання обсягу прибутку, зменшення витрат, скорочення потреб у капіталовкладеннях.

Конгломерація означає об’єднання під єдиним фінансовим контролем фірм (підприємств), що не мають виробничих зв’язків і належать не тільки до різних видів виробництва, а й до різних сфер економіки. Так, конгломерат “Текстрон” (США) в 70-х роках минулого століття придбав акції підприємств, що виробляють застіжки “блискавки”, згодом — горизонтальні та вертикальні фрезерні верстати, ще пізніше — спеціальне оптичне устаткування. Конгломератні злиття і поглинання збільшували економічну міць фірм, розширювали їхню владу над сферою виробництва та обігу.

Упевнившись у тому, що досягнення прибутковості фінансовими методами є раціональнішим порівняно з іншими, конгломерати займаються також операціями з цінними паперами, випуском та обміном акцій та облігацій. Адже придбання пакету акцій коштує дешевше, ніж створення нового підприємства за рахунок внутрішніх капіталовкладень. При цьому нові виробничі потужності можуть бути придбані без витрати готівкових коштів, через обмін акцій або торгових зобов’язань.

Розвиток конгломерації у розвинених країнах стримують певні перепони (антитрестове законодавство, прагнення малих і середніх фірм функціонувати автономно тощо). Однак ця тенденція продовжує діяти, причому різниця між конгломератними та диверсифікованими компаніями поступово стирається.

Розглянуті форми концентрації, що впливають на зміни у масштабі виробництва, а отже, і формування ринкових структур, безпосередньо пов’язані зі змінами **ринкової концентрації**.

Є кілька вимірів ринкової концентрації (розмір чистих прибутків, кількості фірм у галузі). Однак найбільш надійним показником вважають **коефіцієнт ринкової концентрації**. Його визначають як відсоток від продажу (враховуються випуск продукції, вартість, кон’юнктура ринку), що припадає на певну кількість фірм.

Коефіцієнт ринкової концентрації — це не стала, а динамічна величина. На його коливання діє багато чинників, у тому числі конку-

ренція імпортованих товарів. Що більша частка останніх на ринку, то менший ступінь ринкової концентрації у виробників цієї країни.

Науково-технічний прогрес, розвиток технологій, транспорт, обсяг ринку, нагромадження капіталу — це чинники, здатні як посилювати, так і послаблювати тенденцію до концентрації. У зв'язку з цим, за оцінками зарубіжних економістів, рівень ринкової концентрації має схильність до циклічних змін, а отже, і відповідних перетворень у структурі ринку.

Як уже зазначалося, така структура ринку, як чиста (досконала) конкуренція, будучи ідеальною моделлю функціонування ринкових відносин, є критерієм для оцінки функціонування інших структур ринку. Під впливом “невидимої руки” (за А. Смітом), тобто ринкових цін, що формуються в умовах конкуренції, виробництво здійснюється з мінімальними середніми витратами. Отже, виробник ефективно використовує ресурси. Що більший обсяг виробництва, то більше доходів він отримує, то більше зацікавлений у повному використанні всіх чинників виробництва. Підвищення прибутку понад нормальний можливо досягти тільки за рахунок науково-технічного прогресу. Формування ринкової структури відбувається без втручання держави і великого бізнесу.

На монополістичну структуру ринку впливають чинники, пов'язані з обсягами виробництва, встановленням монополістичних цін, привласненням надприбутку. Небезпека монополії полягає в тому, що вона усуває конкуренцію, ліквідує рушійну силу розвитку виробництва. Графічно властивості монополістичної структури ринку подано на рис. 7.

Аналіз свідчить, що при ціні F і обсягу виробництва X монополія не отримує надприбутку, тобто ціна дорівнює середнім витратам у точці E . Обсяг виробництва скорочується до OX_1 — ціна підвищується до F_1 , виникає прибуток, що перевищує звичайний. Він дорівнює різниці між ціною F і середніми витратами (відрізок між точками B і M). Його обсяг характеризує прямокутник F_1BML .

Монопольна структура ринку в західних країнах перебуває під впливом таких чинників, як диференціація продукту, що дає можливість підвищувати ціни, та концентрація виробництва, яка сприяє значній економії, зниженню витрат порівняно з конкуруючими фірмами. Формування монополістичної структури ринку пов'язане також з участю природних монополій, до яких входять підприємства

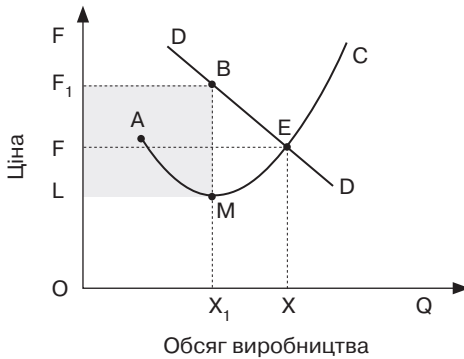


Рис. 7. Монополістична структура ринку:
DD — крива попиту, **AC** — середні витрати

громадського користування (електроенергія, водозабезпечення, газ, телефон тощо).

Монополістична структура передбачає державне втручання в її функціонування.

Олігополістичні фірми виходять з того, що прибутки будуть вищими тоді, коли здійснюються загальні взаємопов'язані дії, ніж тоді, коли кожна фірма переслідує свої вузькогосподарські інтереси. Через це в межах олігополістичної структури ринку є намагання створити систему зв'язків, яка дала б можливість координувати поведінку фірм, виходячи з інтересів. Однією з форм такої координації є **“лідерство в цінах”**. Воно полягає в тому, що одна з провідних фірм, яка заявляє про зміни в цінах, визнається лідером усіма іншими партнерами.

Розрізняють три типи цінового лідерства: лідерство домінуючої фірми, таємна змова про лідерство і “барометричне” лідерство.

Лідерство домінуючої фірми — ситуація на ринку, коли одна фірма (підприємство) контролює не менше ніж 50 % виробництва, а інші фірми з меншим виробничим обсягом неспроможні впливати на ціни через індивідуальні рішення.

Таємна змова передбачає колективне лідерство великих фірм цієї галузі у політиці цін, що враховує інтереси однієї з них.

“Барометричне” цінове лідерство, на відміну від двох перших типів, має менш визначений напрям, залежить від економічної ситу-

ації на ринку. Часто заявлені “барометричними” лідерами ціни не діють, а фактичні ціни, що встановлюють інші фірми, істотно від них відрізняються.

Іншим засобом підтримки “дисципліни” в галузі, коли встановлюються або змінюються ціни, є використання у ціноутворенні так званого правила великого пальця. Це означає, що всі фірми використовують одну формулу ціноутворення:

$$\text{Ціна} = \text{Витрати} + \text{Норма прибутку.}$$

Так, тривалий час американська фірма “Дженерал моторс” виходила при ціноутворенні з необхідності отримання 15 % прибутку на вкладений капітал після сплати податків. При розрахунку витрат враховували стандартний обсяг виробництва (завантаження виробничих потужностей на рівні 80 %). Ціну на продукцію встановлювали додаванням до середніх витрат суми прибутку, достатньої для забезпечення ефективного функціонування корпорації.

Встановлення олігополістичними об'єднаннями єдиних цін на тривалий період спричинює негативну реакцію з боку споживачів і покупців. Враховуючи це, продавці можуть реалізувати товари різним покупцям за різними цінами. Розрізняють три види **цінової дискримінації**: особисту, групову і продуктову.

Особиста дискримінація означає, що ціни встановлюються залежно від рівня доходів покупців: заможніші сплачують вищу ціну, для інших покупців продавець робить знижку, щоб вони не віддали перевагу продукції конкурентів.

Групова дискримінація передбачає систематичне зниження ціни тільки на ринку, який обслуговується конкурентом (у ринковій практиці цю ситуацію образно характеризує вислів “вбий конкурента”).

Продуктова дискримінація виявляється тоді, коли ціна перевищує витрати через відмінності у якості товарів (наприклад, книга у твердій і м'якій оправі). При цьому фірми пропонують покупцеві однорідні продукти, але під різними торговельними марками, призначаючи вищі ціни за добре відомі торговельні марки (“змушуй платити за етикетку”).

Теорія олігополістичного ціноутворення дає відповідь на запитання, чому фірми намагаються уникнути цінової конкуренції в боротьбі за ринки. Часто складається суперечлива ситуація: підвищують

чи ціну, виробник втрачає частину ринку на користь конкурента, знижуючи ціну, він викликає відповідні протидії з боку тих самих конкурентів і тому знову нічого не виграє. Через це олігополіст застосовує такі методи, які його суперники не можуть відразу відтворити, і частка фірми на ринку значною мірою визначається неціновою конкуренцією. Це передбачає поліпшення якості товарів, їх диференціацію, використання реклами, надання кредитів, високий рівень післяпродажного обслуговування.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Розкрийте сутність поняття “структура ринків”.
2. Дайте загальну характеристику ринкових структур. За якими ознаками можна визначити їх поділ на групи і види?
3. Яке співвідношення між поняттями “немонополізований ринок”, “монополізований ринок”, “олігополістичний ринок”?
4. Зверніть увагу на залежність між ринковими структурами і формами конкуренції.
5. У чому полягає сутність інфраструктури ринку? Проаналізуйте такі поняття: організаційно-технічна, фінансово-кредитна та науково-дослідна інфраструктури ринку.
6. Як визначається структура ринків за економічним призначенням? Розгляньте їх сутність, використайте фактичний матеріал.
7. За яких економічних умов можуть бути сформовані стабільно діючі ринки в Україні? Що треба зробити, аби подолати численні економічні та юридичні перепони на цьому шляху?
8. В Україні на ринку предметів споживання і послуг існує чимало невирішених питань та суперечностей. Назвіть їх.
9. У чому полягають особливості та чинники стабілізації ринку засобів виробництва? Як вони вирішуються сьогодні в Україні?
10. Проаналізуйте сучасні підходи до розвитку ринку інновацій та інформації. Що, на вашу думку, необхідно зробити, щоб Україна не відставала у цій сфері від розвинених держав?
11. Що собою являє ринкова торгівля? Назвіть основні напрями її розвитку в Україні.

12. Розкрийте сутність оптового та роздрібного ринку.
13. Поясніть, які чинники визначають зміст поняття “внутрішня торгівля”. Яке місце належить їй у державному балансі доходів?
14. Яку роль відіграють ярмарки в оптовій торгівлі? На прикладах розкрийте їх роль в оновленні асортименту товарів і визначенні обсягу їх виробництва підприємствами легкої та харчової промисловості.
15. Що означає нерегульований ринок? Чи потрібне державне регулювання ринку за сучасних умов реформування економіки в Україні?

РОЗДІЛ 3

КОНКУРЕНЦІЯ І ДЕМОНОПОЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

АНТИМОНОПОЛЬНЕ ЗАКОНОДАВСТВО (*antimonopoly laws*) — система законів та інших нормативних актів, що сприяють розвитку конкуренції. Спрямована на обмеження та заборону монополій, створення перешкод виникнення монопольних структур і об'єднань, вчиненню монополістичних дій. Для організації антимонопольної діяльності створюються спеціальні органи.

ВЕРТИКАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ (*vertical integration*) — комбінація різногалузевих компаній, виробництво яких становить єдиний технологічний процес.

ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВА КОНКУРЕНЦІЯ (*intraindustry competition*) — конкуренція між виробниками певної галузі. Суперництво охоплює умови виробництва, ринок збуту, витрати виробництва, якість товарів і послуг, “портфелі” замовлень, рекламу з метою отримання кожним конкурентом найбільшого прибутку.

ГОРИЗОНТАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ (*horizontal integration*) — злиття двох або більше компаній, зайнятих в одній сфері виробництва.

ДЕМОНОПОЛІЗАЦІЯ (*demonopolization*) — усунення державної або іншої монополії.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ (*diversification*) — комбінація різногалузевих компаній (виробництв), технологічно не пов'язаних між собою. Диверсифікація виробництва компанії (підприємства, фірми) означає створення у складі фірми або включення в неї кількох, безпосередньо не пов'язаних між собою виробництв.

ДИСКРИМІНАЦІЯ (*discrimination*) — обмеження або позбавлення прав одних економічних суб'єктів (держав, підприємств, громадян) порівняно з іншими. В результаті суб'єкт дискримінації опиняється у не вигідному для нього становищі. В умовах функціонуючого ринку може проявлятися цінова дискримінація. Розрізняють особисту, групову і продуктову дискримінацію. Особиста дискримінація — ціни встановлюються залежно від рівня доходів покупців. Групова дискримінація — ціни систематично знижуються тільки на ринку, який обслуговується конкурентом (за принципом “ліквідуй конкурента”). Продуктова дискримінація — різниця в ціні перевищує різницю у витратах під виглядом різниці в якості товару.

ДОСКОНАЛА КОНКУРЕНЦІЯ (*ideal competition*) — її називають ще чистою, або ідеальною. Має місце на ринку однойменних, взаємозамінних

товарів. Передбачає наявність великої кількості дрібних продавців, жоден з яких неспроможний суттєво вплинути на ціну і масштаб продажу.

КОНГЛОМЕРАЦІЯ (*conglomerate*) — об'єднання під єдиним фінансовим контролем підприємств (фірм), що не мають виробничих зв'язків і належать не тільки до різних видів виробництва, а й до різних сфер економіки. Конгломератні злиття і поглинання ведуть до збільшення економічної міцності фірм, розширюють їх владу у сфері виробництва та обігу.

КОНКУРЕНЦІЯ (*competition*) — протиборство, суперництво між виробниками товарів і послуг за кращі результати виробництва й реалізації; боротьба за ринки збуту товарів з метою отримання більш високих доходів, прибутку; цивілізована і легалізована форма суперництва у підприємницькій сфері, один з найдієвіших механізмів регулювання ринкової економіки.

КОНЦЕНТРАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА (*concentration of industry*) — процес зосередження речових і особистих чинників виробництва (засобів виробництва і робочої сили) на великих підприємствах. Є головною причиною виникнення монополій. Збільшення масштабів виробництва в процесі концентрації і централізації здійснюється за такими напрямками: горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, диверсифікація.

КОНЦЕНТРАЦІЯ КАПІТАЛУ (*concentration of capital*) — збільшення розмірів капіталу в процесі його нагромадження.

МІЖГАЛУЗЕВА КОНКУРЕНЦІЯ (*interindustry competition*) — конкуренція між виробниками (підприємствами, фірмами) різних галузей. Об'єктом такої конкуренції виступає більш висока норма прибутку (рентабельності) в тій чи іншій галузі, а отже, і боротьба за вигідніше вкладання капіталу.

МОНОПОЛІСТИЧНА КОНКУРЕНЦІЯ (*monopolistic competition*) — складається на ринку з великою кількістю продавців і покупців при значній різноманітності товарів.

НЕДОБРОСОВІСНА КОНКУРЕНЦІЯ (*unfair competition*) — форма економічного суперництва, за якої учасники процесу купівлі-продажу порушують прийняті на ринку правила і норми конкуренції, вступають у таємну домовленість проти інших конкурентів, намагаються їх зганьбити, використовують неправдиву рекламу своєї продукції, встановлюють дискримінаційні, іноді демпінгові ціни.

НЕДОСКОНАЛА КОНКУРЕНЦІЯ (*imperfekt competition*) — означає, що фірми можуть впливати на умови реалізації товарів і їх ціни, обмежувати вхід на ринок.

3.1. КОНКУРЕНЦІЯ: ВИНИКНЕННЯ, СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ І ВИДИ

Важливою складовою механізму ринкової економіки є конкуренція. Слово “конкуренція” походить від латинського “конкурере”, що означає “протистояння”, “протиборство”. Нормальне функціонування ринку неможливе без розвинених форм конкуренції. Як слушно зауважив відомий англійський економіст Ф. Хайєк, “суспільства, які покладаються на конкуренцію, успішніше за інші досягають своєї мети”.

Конкуренція — це суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, продажу і купівлі товарів.

В умовах ринку конкуренція спонукає до пошуку вигідного варіанта вирішення господарських завдань, зокрема виробництва кращої продукції чи надання якісніших послуг, якнайшвидшої їх реалізації. Основне завдання конкуренції — завоювати ринок, у боротьбі за споживача перемогти своїх конкурентів, забезпечити одержання високого прибутку.

У ринкових відносинах конкуренцію слід розглядати як природно і об’єктивно існуюче явище, що відбиває зв’язок між виробництвом і реалізацією продукції. Цей зв’язок є причинно-наслідковим, суттєвим, необхідним і повторюваним, тобто виступає **об’єктивним економічним законом**. Його дія виявляється на всіх історичних етапах розвитку суспільного виробництва.

Конкуренція пройшла певний шлях удосконалення від простих до складніших форм. Вона була властива рабовласницькій, феодальній і навіть первіснообщинній добі. Її зародження і виникнення історично відносять до простого товарного виробництва. Конкуренція між простими товаровиробниками (ремісниками, селянами) орієнтується на суспільну (ринкову) вартість товару. Ті з них, які витрачають на одиницю продукції більше праці порівняно з суспільно необхідною, у конкурентному суперництві втрачають свої позиції й не мають успіху.

Особливо інтенсивного розвитку конкуренція набула з переходом до розвиненого товарного господарства. Для ринкового господарства XVIII ст. характерною була вільна конкуренція. Її феномен детально дослідив А. Сміт, якому належить вираз щодо “невидимої

руки конкуренції”, під впливом якої формуються ринкові ціни і виробництво здійснюється з мінімальними середніми витратами.

До середини ХІХ ст. в національних економіках розвинених країн існувала так звана досконала (вільна) конкуренція.

Досконалою, або вільною, децю умовно називають конкуренцію, що складається між суб'єктами ринкового господарства. Вільна конкуренція була єдиною формою тоді, коли її суб'єктами були відокремлені та порівняно невеликі підприємства, які виробляли товари для збуту на невідомому ринку. За таких умов капітали могли вільно входити в галузь і вільно з неї виходити. Крім того, обмежений обсяг виробництва не давав можливості товаровиробникам впливати на ринкове ціноутворення.

У другій половині ХІХ ст. (особливо інтенсивно в останній його третині) виникають великі підприємства та їхні об'єднання, які поступово охоплюють дедалі більшу частину галузевих ринків. Посилюються процеси концентрації та централізації виробництва і капіталу. Найбільші підприємства отримують можливість активно впливати на ринкові ціни. Так склалася **недосконала (невільна)** конкуренція.

Особливості досконалої та недосконалої форм конкуренції та відповідні типи ринкових ситуацій наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Досконала конкуренція	Недосконала конкуренція
Фірми не мають впливу на ринок своєї продукції	Фірми можуть впливати на умови реалізації товарів і відповідно ведуть конкурентну боротьбу
Існують вільний вхід на ринок і вихід з нього	Обмежений вхід на ринок продукції
Властива пластична модель ринку	Поширена в сучасних моделях ринку

Упродовж ХХ ст. у найрозвиненіших країнах світу вводився механізм регулювання конкуренції, тобто встановлювалися “правила гри”, коли підприємства і фірми намагаються запровадити нові принципи суперництва. Їхня сутність полягає в тому, що підприємці діють не наосліп, силою витісняючи один одного з ринку, а за допомогою маркетингу детально вивчають можливості ринку, його кон'юнктуру. Це значною мірою знімає загрозу виникнення кризи надвиробництва, оскільки зі споживачем наперед узгоджуються обсяги, номенклатура, умови і терміни реалізації продукції.

Позитивна роль конкуренції в ринковій економіці виявляється у **функціях**, які вона виконує.

1. Як показує світовий досвід, конкуренція охоплює всі зв'язки виробництва і споживання, є єдиною можливим засобом досягнення збалансованості між попитом і пропозицією і, врешті-решт, між суспільними потребами та виробництвом.

2. Конкуренція виконує функцію кооперації та погодження інтересів виробників. У результаті поділу праці інтерес кожного з них тісно пов'язаний з інтересами інших товаровиробників. Через ринковий механізм конкуренція підпорядковує індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання суспільним інтересам.

3. Конкуренція спонукає товаровиробників знижувати індивідуальні виробничі витрати, що потребує від підприємців постійного вдосконалення технічної бази виробництва, знаходження шляхів економії сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, робочого часу тощо.

4. Конкуренція стимулює підвищення якості продукції і послуг. Ця функція набуває особливого значення в нинішніх умовах розвитку науки, техніки і технології, коли кожний виробник отримує можливість удосконалювати споживні якості товарів, задовольняючи потреби і смаки споживачів, що постійно зростають. Конкуренція спонукає виробників упроваджувати нові види продукції, а також виробляти різні модифікації одного продукту.

5. Історично важливою функцією конкуренції є формування ринкової ціни. З її допомогою забезпечується збалансоване співвідношення між суспільними потребами та суспільним виробництвом.

Виконуючи ці функції, конкуренція безпосередньо впливає на ефективність виробництва, підвищуючи його технічний рівень, забезпечуючи поліпшення якості і розширення номенклатури продукції. У конкурентній боротьбі перемагають ті, хто може продавати товари дешевше і одержувати при цьому прибуток. Прибутковий збут товарів за низькими цінами ґрунтується на різниці між їх вартістю та індивідуальними витратами виробництва. Саме тому конкуренція і виступає як зовнішня "примусова сила", що спонукає товаровиробників підвищувати продуктивність праці на своїх підприємствах, вдосконалювати виробництво, збільшувати нагромадження капіталу.

Водночас конкуренція має і негативні риси: є однією з причин безробіття, прямо чи опосередковано спричиняє нерівномірний роз-

поділ доходів між різними верствами населення і призводить до розорення дрібних товаровиробників; сприяє збільшенню дистанції між збіднілою і багатою частинами суспільства і може породити монополію з усіма її негативними наслідками.

Будучи невід’ємною частиною в системі “виробництво – ринок”, конкуренція здійснюється в багатьох формах, які з розвитком ринкового господарства стають дедалі різноманітнішими. Основними формами конкуренції є внутрішньогалузева, міжгалузева та міжнародна.

Внутрішньогалузева конкуренція — це конкуренція між окремими виробниками всередині кожної галузі. Суперництво охоплює умови виробництва, ринки збуту, витрати виробництва, якість товарів і послуг, “портфелі” замовлень, рекламу. При цьому види конкуренції на ринку вирівнюються індивідуальні витрати на виготовлення товарів до суспільної чи ринкової вартості. Технічно передові підприємства (фірми) одержують додатковий прибуток як різницю між більш низькими індивідуальними та більш високими суспільно необхідними витратами.

Така конкуренція сприяє розвитку галузі, оновленню її виробничого апарату, підвищенню кількісних і якісних результатів роботи. Однак внутрішньогалузева конкуренція не усуває різниці у величині норм прибутку в різних галузях. Ця проблема вирішується на рівні міжгалузевої конкуренції.

Міжгалузева конкуренція здійснюється між виробниками (підприємствами, фірмами) різних галузей. Об’єктом такої конкуренції виступає більш висока норма прибутку (рентабельності) в тій чи іншій галузі, а отже, і суперництво за вигідніше вкладення капіталу. Ця конкуренція сприяє міжгалузевому переливу капіталів та переміщенню ресурсів, засобів виробництва і робочої сили в більш ефективні галузі та сфери виробництва. Масова міграція капіталів зумовлює зміну співвідношення між попитом і пропозицією товарів та відхилення цін від вартості. У галузях з низькою нормою прибутку, де ціни нижчі від вартості, виробництво скоротиться, попит і пропозиція товарів поступово вирівнюватимуться, ціна підніматиметься до рівня вартості, почне зростати прибуток. У високоприбуткових галузях виробництво розширюватиметься, пропозиція перевищить попит, ціни упадуть нижче вартості, і норма прибутку знизиться. Такий рух капіталу із галузі спостерігатиметься, поки норма прибутку в усіх галузях не вирівняється у середню для всіх сфер господарства.

Порівняння рис внутрішньогалузевої та міжгалузевої конкуренції дає змогу оцінити їхні переваги (табл. 4).

Таблиця 4

Порівняльні риси внутрішньогалузевої і міжгалузевої конкуренції

Вид	Внутрішньогалузева конкуренція	Міжгалузева конкуренція
Суб'єкт	Підприємства однієї галузі	Підприємства різних галузей
Об'єкт	Кращі умови виробництва і збуту	Сфери найбільш прибуткового вкладення капіталу
Передумови	Відмінності індивідуальної вартості однорідних товарів	Відмінності норми прибутку в різних галузях з різною органічною будовою капіталу і швидкістю його обороту
Результат	Ринкова вартість і ринкова ціна на однорідні товари	Середній прибуток і ціна виробництва

Міжнародна конкуренція — це конкуренція виробників на світовому ринку. Вона охоплює як внутрішньогалузеву, так і міжгалузеву форми конкуренції. На світовому ринку домінуюча роль належить компаніям найбільш розвинених країн. Міжнародна конкуренція сприяє збалансованому розвитку світового ринку, переливу капіталу не тільки між сферами виробництва, а й між державами.

3.2. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ КОНКУРЕНЦІЄЮ І МОНОПОЛІЄЮ

В умовах ринкової економіки існують ще такі види конкуренції: чиста, монополістична і олігополістична.

На ринку **чистої** (вільної, або досконалої) конкуренції, сутність якої розкрито раніше, стикаються інтереси багатьох конкурентів (виробників, продавців), що пропонують однаковий за якістю товар. Особливість чистої конкуренції полягає в тому, що окремий виробник-продавець не впливає на ціну. Вона залежить від співвідношення попиту і пропозиції. Чиста конкуренція сприяла виникненню монополій.

Монополія (від грецьк. “*monos*” — один, “*poleo*” — продаю) означає виняткові права однієї особи або групи осіб, держави на виробництво, торгівлю та інші види діяльності. Монополія, що виникла в

нових економічних умовах, стає тією силою, що протистоїть конкуренції, обмежує, а то й зводить її нанівець.

Водночас, як показує досвід різних країн, монополія, включаючи державну, може доповнювати конкуренцію і навпаки.

Окремі монополії виникли ще кілька століть тому. Давно відома так звана природна монополія — на земельні угіддя для вирощування дефіцитних культур, або поклади рідкісних металів. Прикладом торговельних монополій у минулому можуть бути такі гігантські торгові об'єднання, як Англійська компанія та Голландська Вест-Індська компанія. У XVII–XVIII ст. вони поділили між собою світові ринки закупівлі й збуту товарів, закріпивши за собою виключні ринкові права.

Процес створення і поширення монополій різних типів значно посилювався наприкінці XIX ст. в Німеччині, Великій Британії, США та інших розвинених країнах.

В економічній теорії під **монополією** розуміють велике підприємство, фірму або об'єднання, які концентрують значну частину виробництва і збуту певного виду продукції та домінують на ринку з метою отримання монопольного прибутку.

Нині для панування на ринку великому підприємству (об'єднанню) досить виробляти 10–20 % продукції. У світовій практиці монополією вважають зосередження в одних руках 30 % продукції на ринку. Домінуюча фірма, як правило, тримає “лідерство в цінах”, оскільки її ціна близька до монопольної і є орієнтиром для дрібних фірм цієї галузі.

Наприкінці XIX – початку XX ст. виникли і набули розвитку різні форми монополій. Початкові об'єднання — пули, ринги, конвенції, корнери — являли собою тимчасові угоди між підприємствами, як правило, однієї галузі з метою підтримання певного рівня цін або поділу отриманого прибутку.

Пізніше монополістичні об'єднання почали створюватися на тривалий термін.

Перша стійка форма монополії — картель — об'єднання кількох підприємств однієї галузі виробництва, які домовляються про обсяги виробництва, ринки збуту, рівень цін, поділ прибутку, зберігаючи при цьому свою власність на засоби і продукти виробництва.

Наступна форма — *синдикат* — об'єднання ряду підприємств однієї галузі, які здійснюють реалізацію продукції через спеціально

створену фірму збуту. Втрачаючи комерційну самостійність, учасники синдикату зберігають свою виробничу самостійність.

Конкуренція та деяка неузгодженість дій між підприємствами синдикату була подолана у новій формі монополії — *тресті*. Це виробниче об'єднання, управління яким здійснюється централізовано. У ньому створюється спільна власність підприємств однієї або кількох галузей, що цілком втрачають свою виробничу та комерційну самостійність.

Найвищою формою монополістичного об'єднання у ринковій економіці є *концерн*. Він об'єднує підприємства різних галузей виробництва (промисловості, транспорту, торгівлі, банків), у межах якого головна фірма організує фінансовий контроль за всіма учасниками. Великі концерни контролюють десятки компаній у різних галузях виробництва.

Існують ще так звані *конгломерати* — об'єднання, засновані на проникненні великих корпорацій в галузі, що не мають виробничого і технологічного зв'язку з традиційними сферами діяльності головної фірми.

Головною причиною виникнення монополій є концентрація виробництва. В процесі концентрації та централізації виробництва його масштаби зростають у різних напрямках (рис. 8).

Отже, виникнення і поширення монополій у розвинених країнах стало можливим завдяки переходу до акціонерної форми власності, укрупнення виробництва, концентрації та централізації капіталу. За останнє десятиріччя у США, країнах Західної Європи і Японії активувалася централізація капіталу. Щороку відбуваються десятки ти-

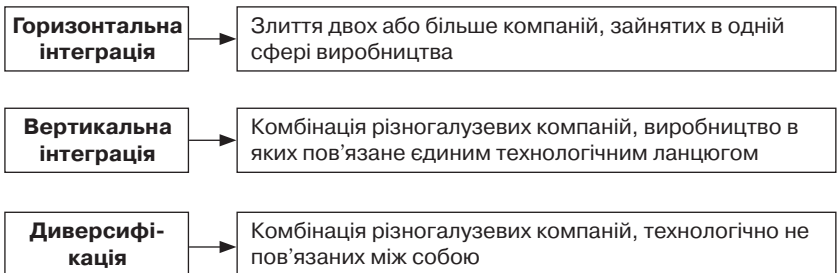


Рис. 8. Напрями зростання масштабів виробництва з посиленням його концентрації та централізації

сяч злиттів і поглинань окремих фірм. У США це особливо характерно для аерокосмічної, електротехнічної, електронної та харчової промисловості.

Із середини 80-х років минулого століття розпочалася інтенсивна монополізація нових галузей виробництва. Так, у США нафтові корпорації скуповують компанії з виробництва сонячних батарей, великі хімічні компанії поглинають дрібні біотехнологічні фірми, аерокосмічні — монополізують виробництво нової електронної продукції. Вони роблять це для зміцнення своїх позицій у передових галузях виробництва і забезпечення переваг на нових ринках продукції.

Дії великих корпорацій, спрямовані на розширення проникнення у сфери виробництва нових продуктів, призводять до виникнення диверсифікаційних концернів. Диверсифікація виробництва проводиться з метою внутрішньофірмової, міжгалузевої передачі технології. Гігантські диверсифікаційні концерни відіграють активну роль у світовій економіці.

Розрізняють такі монополії:

багатовиробничі, які монополізують виробництво не одного, а багатьох видів продукції однієї галузі або кількох галузей. Якщо такі монополії переважають у галузі, то вони істотно обмежують конкуренцію і ведуть до абсолютної форми монополізації виробництва (таке явище є негативним у ринковій економіці);

технологічні, особливість яких полягає в тому, що певне підприємство (фірма) монополізує виробництво або збут багатьох продуктів і навіть їх модифікацій (наприклад, одну з модифікацій телевізора, холодильника, електробритви, кавомолки тощо).

На відміну від багатовиробничих, технологічні монополії, *поперше*, є масовими, адже їхня кількість визначається тим, що більшість продуктів мають сотні, а то й тисячі модифікацій. Наприклад, тільки в промисловості сьогодні виробляється майже 12 млн найменувань різних видів продукції. *По-друге*, технологічні монополії не обмежують конкуренцію, а розвивають і поглиблюють її. Вперше це положення ще в 30-ті роки минулого століття обґрунтував американський економіст Е. Чемберлін. На його думку, скрізь, де певною мірою існує диференціація, кожний продавець володіє абсолютною монополією, проте водночас підлягає конкуренції з боку більш чи менш досконаліх заміників.

На цій основі виникає **монополістична конкуренція**. Це такий рівень конкуренції, де значна кількість фірм чи продавців пропонує подібний, однотипний, але неоднаковий продукт. *Ринок монополістичної конкуренції* означає, що на ньому представлено багато фірм, і проникнення на ринок нових фірм не обмежується. Однак він відрізняється від цілковито конкурентного ринку тим, — пишуть у своєму дослідженні “Мікроекономіка” американські економісти Р. Піндайк і Д. Рубінфельд, — що ринкова продукція диференційована: кожна фірма продає особливий тип або варіант товару, який відрізняється за якістю, оформленням або престижністю, і кожна фірма є монополістичним виробником своєї марки товару. Розмір монополістичної влади, якою володіє фірма, залежить від успіху в диференціації свого продукту порівняно з продуктами інших фірм.

Розглядаючи сутність монополістичної конкуренції, слід зауважити, що це багаточинникове і складне явище. По-перше, монополію можна розглядати як *тип фірми*. Вона може бути великою корпорацією, яка посідає панівне становище у певній сфері національного господарства. І в цьому аспекті монополія асоціюється з відомими усьому світові компаніями: “Дженерал моторз”, “Ексон”, “Кока-кола” та ін.

Згідно з іншим трактуванням поняття “монополія” — це *економічна поведінка фірми*. На ринку можлива ситуація, коли покупцям протистоїть підприємець-монополіст, що виробляє основну масу певної продукції. У цьому разі монополістом може бути навіть невелике за розмірами підприємство. І навпаки, велике підприємство або фірма може і не бути монополістом, якщо його частка на ринку невелика. Наприклад, у США існує понад 1100 фірм з продажу м'яких меблів, але частка чотирьох з них становить близько 20 % загальних поставок.

Звертаючись до монополії як *виду економічної структури ринку*, ми розглядаємо її як певний тип економічних відносин, що дає можливість одному з учасників цих відносин диктувати свої умови на ринку певного товару. Звідси назва “чиста монополія”, яка вживається в економічній літературі й означає, що на ринку є тільки один виробник-продавець, який повністю контролює обсяг запропонованого товару. Це дає йому змогу встановлювати ціну, яка забезпечить максимум прибутку.

Проте слід зауважити, що “чистої” монополістичної конкуренції не існує, адже поряд з монополістичними об’єднаннями в одних галузях виробництва діють і немонополістичні підприємства, а також дрібні товаровиробники. Тому в західних країнах поряд з конкуренцією між монополіями існує конкуренція між монополіями і немонополістичними виробниками, всередині самих монополій, між немонополізованими виробниками.

В умовах науково-технічної революції посилилась тенденція до підвищення ролі малих і середніх технічно передових підприємств. Їхня частка в деяких розвинених країнах становить 70–80 % кількості суб’єктів господарювання. Наприклад, у США дрібні та середні підприємства виробляють майже половину валового національного продукту. На них застосовується 90 % нових технологій; їхнє виробництво спеціалізоване на випуску вузького асортименту товарів, і цю продукцію закупають великі монополії.

Монополія і конкуренція перебувають у складному суперечливому взаємозв’язку. Логіка ринку така: якщо який-небудь підприємець намагається випередити своїх суперників, то, досягнувши цієї мети, він починає домінувати на ринку. **Отже, конкуренція породжує монополію, а монополія — конкуренцію.** В сучасних умовах “конкуренція-монополія” нагадує спортивну боротьбу, відому під назвою “перетягування каната”, в якій міряються силами суб’єкти господарювання, що протистоять один одному.

Фірми-монополіст зазвичай має більш високий прибуток, що приваблює в галузь інших виробників. Однак для входження в галузь є великі перепони, що по суті блокують проникнення конкурентів на монополізований ринок. На практиці існують такі бар’єри.

1. Досягнута ефективність виробництва з низькими витратами тих фірм, які монополізували ринок. Такі монополії часто називають “природними”. До них також належать ті компанії, що надають комунальні послуги населенню і підприємствам — місцеві телефонні компанії, компанії, що постачають електроенергію, воду і газ, послуги кабельного телебачення тощо. Новим конкурентам надзвичайно важко увійти в такі галузі, адже це потребує великих капіталовкладень. Домінуюча фірма, маючи більш низькі витрати виробництва, може дозволити собі на деякий час знизити ціну продукції або послуги, щоб ліквідувати конкурента.

2. У багатьох країнах уряди гарантують патентний захист нових продуктів і виробничих технологій, що забезпечує виробникам монополні позиції на ринку і на певний проміжок часу гарантує їм виключні права.

3. Деякі компанії є монополістами завдяки тому, що вони є неподільними власниками матеріальних і природних ресурсів, необхідних для виробництва монополізованого продукту. Так, “Алюмініум компані оф Амеріка” як власник основних покладів бокситів досить тривалий час була єдиним виробником алюмінію. Те саме можна сказати про канадську компанію “ІНКО”, що контролює майже 90 % світових запасів нікелю.

Отже, монополістична конкуренція характеризується: по-перше, багатоманітністю товарів, що задовольняють певну потребу і, по-друге, тим, що виробник має можливість впливати на ціну.

Олігополістична конкуренція діє на ринку, на якому багато товаровиробників контролюють виробництво певної групи товарів. До **основних ознак олігополістичної конкуренції** можна віднести:

малочисельність конкурентів — кожний з них володіє досить великим сегментом ринку будь-якого товару або послуги;

пропозицію стандартизованих або диференційованих товарів. Наприклад, такі промислові товари, як сталь, алюміній, цемент, є стандартизованою продукцією і, як правило, пропонуються в умовах олігополістичної конкуренції. Диференційованими товарами на олігополістичних ринках можуть бути автомобілі, комп'ютери, холодильники, телевізори тощо, тобто тут виступають компанії, що ведуть великомасштабне виробництво;

складність входження нових фірм на ринок через існуючі бар'єри. Один з них — висока плата за входження на ринок (зокрема, в автомобільній промисловості величина необхідного для цього капіталу може вимірюватися сотнями мільйонів доларів). Інший бар'єр — патентне законодавство. Для входження на такий ринок конкуренти повинні сплатити значну суму власникам патенту за право використовувати високу технологію у своєму виробництві при випуску продукції.

Великі олігопольні фірми з ринковою владою забезпечують розвиток науково-технічного прогресу у відповідних галузях виробництва, володіючи великими капіталами (рис. 9).

Конкуренція				
	Досконала	Монополістична	Олігополія	Чиста монополія
Кількість фірм, що виробляють продукт	Велика кількість незалежних фірм	Багато фірм	Кілька фірм	Одна фірма
Тип продукту	Однорідні товари	Багато товарів, що задовольняють певну потребу	Різномірна або однорідна продукція	Унікальний, немає близьких замінників
Умови входження на ринок	Сприятливі, відсутні перешкоди	Відносно сприятливі	Обмежені, потребують великих інвестицій	Блоковані
Контроль за цінами	Відсутній, ціни визначає ринок	Обмежений	Ціна виробника в основному залежить від цін товарів конкурентів	Значний, іноді повний контроль

Рис. 9. Види ринкової конкуренції та їхні особливості

3.3. МЕТОДИ КОНКУРЕНЦІЇ

У конкурентній боротьбі використовують різні методи і засоби. Основними є ціновий і неціновий методи конкуренції.

Ціновий метод конкуренції означає, що в боротьбі за споживача, збереження і розширення ринку збуту використовують такий економічний інструмент, як ціни. У цій боротьбі перемагає той, хто досягає індивідуальної вартості продукції нижчої, ніж ринкова ціна. Сутність цього методу конкуренції полягає у боротьбі за скорочення витрат виробництва завдяки використанню новітніх досягнень науки і тех-

нології, підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції. Використовуючи ці досягнення, деякі фірми ідуть навіть на тимчасове зниження цін і втрату частини прибутку з метою завоювання ринку і активізації продажу своїх товарів. Однак деяке зниження цін в умовах конкурентного протистояння не впливає негативно на збереження високої норми прибутку фірм, які здійснюють таку акцію.

В останні десятиліття під впливом процесів монополізації господарського життя спостерігається зростання ролі цінової конкуренції. Монополії проводять певну цінову політику, здійснюючи різними методами контроль за цінами (рис. 10).

Сутність нецінової конкуренції полягає в тому, що суперництво ведеться за підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, досягнення високої якості та надійності виробів, надання більш досконалих видів послуг і гарантій споживачам, застосування кращих методів збуту продукції, задоволення різних потреб покупців.

Нецінова конкуренція має певні особливості.

1. Зумовлює диференціацію видів продуктів (виготовляється, скажімо, значна кількість різних видів ковбас, сирів, кексів та інших продуктів), у результаті чого покупець має можливість вибору серед великої кількості однойменних товарів, що відрізняються виглядом, якістю, зовнішнім оформленням.

2. Істотно змінює ринковий механізм регулювання взаємозв'язку цін і вартості. Залежно від гостроти протистояння змінюються витрати праці та матеріальних засобів на виробництво і збут продукції, що вимагає від фірм швидкої реакції на коливання ринкових цін.

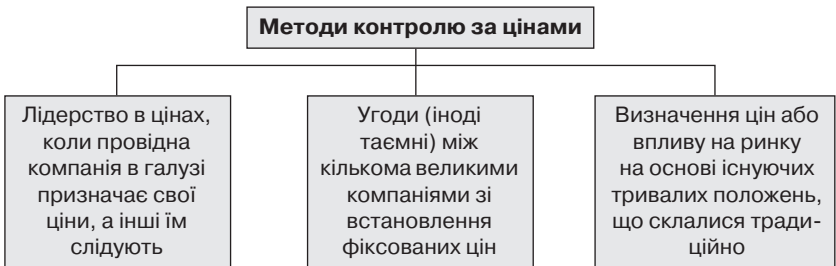


Рис. 10. Методи контролю за цінами

3. Прискорює процес “зближення” великих монополій та слабких компаній, які не володіють великим капіталом і могутнім виробничим апаратом, необхідним для вдосконалення продукції під впливом вимог ринку, і мусять йти на таке “співробітництво” з метою власного виживання.

Нецінова конкуренція передбачає виробництво і реалізацію кращих за якістю і надійністю товарів, ніж у конкурентів. При цьому фірмам не рекомендується “дискредитувати” продукцію своїх конкурентів, а вказуючи на їх параметри, порівнювати зі своїми однойменними виробами.

Отже, неціновий метод конкуренції є кроком до цивілізованих методів надання сервісу покупцеві — від продажних послуг, забезпечення гарантійного терміну до організації навчання персоналу покупця роботі на куплених технічних засобах, допомоги замовнику в організації власного виробництва на закупленому ним устаткуванні.

Важливим чинником є скорочення термінів виготовлення замовлень клієнтів за тією самою ціною, готовність виробника перепрофілювати свою продукцію відповідно до ринкових умов. Як засвідчує досвід Японії, Південної Кореї, розвинених країн Південної-Східної Азії, США та інших, швидкість реакції на обслуговування клієнтів (покупців) стає одним з найважливіших чинників сучасної конкуренції. Для неї характерно не жорстке суперництво, усунення конкурента, а намагання знайти можливість співіснування на ринку, співробітництва у сфері бізнесу.

Поряд з цивілізованими підходами до конкуренції застосовуються **також недобросовісні методи конкурентної боротьби**. Це так звана нечесна конкуренція, що спрямована на одержання комерційної вигоди і забезпечення виграшного становища на ринку шляхом обману споживачів, партнерів, інших суб'єктів господарювання і державних органів. Здійснюється вона різними методами:

- дезінформація споживачів (покупців) і суб'єктів господарювання про споживчі властивості товару (його якість, сорт, дату випуску тощо);
- фальсифікація товарного знаку, фірменного найменування або маркування товару (без дозволу суб'єкта господарювання, який має право на їх використання);

- поширення неправдивої інформації про товари своїх конкурентів;
- створення штучних перешкод фірмам-конкурентам у виробництві однойменної продукції, постачанні сировини, матеріалів, наданні кредитів банкам, реалізації ними своєї продукції;
- переманювання провідного персоналу фірм-конкурентів.

До нечесної конкуренції належать також випадки порушення чинних законів, приховування прибутків, неповного сплачування податків.

На жаль, такі елементи нечесної конкуренції є досить поширеними і в Україні. Порушуються законодавчі акти, пов'язані з підприємницькою діяльністю, використанням банківських кредитів, організації торгівлі та захисту прав споживача. Застосовуються недобросовісні способи отримання прибутку в сфері побутового обслуговування, копіювання товарних і фірменних знаків, приховування прибутків від податкових органів, підробка офіційних документів, дезінформація споживачів (покупців) про споживчу якість продуктів і товарів широкого вжитку.

Боротьба з такими негативними виявами і порушеннями норм конкуренції у цивілізованих країнах є прерогативою відповідних державних, законодавчих та виконавчих органів.

3.4. КОНКУРЕНЦІЯ І РЕКЛАМА

Нецінова конкуренція відчутно впливає на розвиток реклами як засобу доведення нових товарів до покупця. У конкурентній боротьбі різних фірм реклама має важливе значення у створенні попиту на продукцію, яку вони виробляють. Витрати на рекламу найбільших фірм США, Японії та інших країн становлять 8–16 % від торгового обороту (сотні мільйонів і навіть мільярди доларів).

Мета реклами будь-якого підприємства або фірми, що діють в умовах монополістичної конкуренції, зрозуміла: допомогти фірмі збільшити реалізацію своєї продукції за рахунок зростання попиту. Проте виникає питання щодо економічної та громадської доцільності реклами.

В економічній літературі проблемі конкуренції та реклами приділяється значна увага. Адже щорічні витрати на рекламу і стимулю-

вання збуту, наприклад у США, оцінюють у 100–110 млрд дол. Це набагато перевищує суму, яка витрачається урядами штатів і муніципалітетами на соціальні заходи. Тому в суспільстві ставлення до реклами неоднозначне.

Переваги реклами можна узагальнити так:

- надає інформацію, що допомагає споживачам зробити розумний вибір;
- матеріально підтримує національну систему масової інформації: радіо, телебачення, газети і журнали фінансуються частково за її рахунок;
- стимулює зміну товарів, що виробляються (сприяє розширенню асортименту, якості, привабливості);
- завдяки вдалій рекламі фірма може збільшити виробництво і досягти більшого ефекту;
- є активною силою, що підтримує конкуренцію;
- забезпечує повну зайнятість, а також стимулює високі рівні витрат споживачів.

“Реклама не потрібна для того, — пишуть американські автори К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю, — щоб продати їжу голодній людині, але реклама і заходи щодо стимулювання збуту необхідні для того, щоб переконати сім’ї в тому, що їм потрібна друга машина, відеомагнітофон або домашній комп’ютер”.

Критики реклами висувають такі аргументи:

- головна мета реклами — запевняти, а не інформувати;
- конкурентна реклама часто вводить споживачів в оману, примушуючи купувати за високу ціну гірші за якістю товари, в той час як дешевші, але не прорекламовані залишаються на полицях;
- витрати на рекламу є відносно непродуктивними; вона призводить до підвищення, а не до зниження витрат і цін;
- реклама сприяє зростанню монополії, посилює ринкову владу корпорацій, якою вони і так володіють (три основні автомобільні фірми — “Дженерал моторз”, “Форд” і “Крайслер” — витрачають нині майже 2 млрд дол. на рекламу щороку);
- надокучливі рекламні вставки до радіо- і телепередач негативно впливають на психонервову систему людини.

Отже, аргументи “за” і “проти” реклами не дають змоги дійти висновку щодо того, є реклама анти- або проконкурентною силою.

3.5. АНТИМОНОПОЛЬНІ ДІЇ ДЕРЖАВИ

Намагання великих об'єднань повністю захопити ринки викликало невдоволення дрібних та середніх підприємців, широкої громадськості, що призвело до необхідності втручання держави. В США, а потім і в інших країнах, були прийняті законодавчі акти, які поставили певні перешкоди монополізації ринків.

У США першим законодавчим актом, спрямованим проти монополізації економіки, був акт Шермана (1890 р.). Він формально поставив поза законом трести й інші об'єднання підприємців, якщо вони обмежували торгівлю між штатами та іншими державами. Незаконною вважалася монополія у випадку, коли тільки одна фірма поставляє продукти або послуги, намагаючись якимось чином придушити конкуренцію.

У 1914 р. в США був прийнятий закон Клейтона, згідно з яким була заборонена "нечесна торгова практика", зокрема угоди на продаж товару з примусовим асортиментом, дискримінацію в цінах, злиття фірм, якщо вони вели до "істотного послаблення конкуренції". У цьому ж році був прийнятий "закон урядової торговельної комісії", відповідно до якого була створена Урядова торговельна комісія для посилення дії антитрестівського законодавства.

У найбільш розвиненій формі антимонопольне законодавство існує в США. Крім прийняття офіційних законів, у цій країні розроблено комплексну систему управління антимонопольною політикою. Вона складається з таких органів: Конгрес США, федеральні та місцеві суди різних інстанцій, органи виконавчої влади (федеральна торгова комісія, антитрестівський відділ Міністерства юстиції США).

Були прийняті обмеження як на горизонтальні об'єднання фірм однієї галузі, так і на вертикальні об'єднання компаній, що є послідовними учасниками одного технологічного процесу. Наприклад, від виплавки чавуну із залізної руди до реалізації готових металопродукцій або магістральних труб.

Горизонтальні злиття великих фірм були заборонені законом Клейтона, вертикальні – актом Целлера – Кафорера (1950 р.).

У 1982–1984 рр. Міністерство юстиції США прийняло нові правила регулювання злиття фірм. Менше уваги стало приділятися вертикальним (міжгалузевим) злиттям, а регулюванню підлягали пере-

важно горизонтальні злиття. Правила вказують на те, що серед численної кількості злиттів є й ефективні, що сприяють конкуренції й приносять вигоду споживачам.

У західних країнах точиться дискусія про користь або шкоду, яку приносять монополії (олігополії). Захисники їхніх інтересів активно виправдовують отримання цими компаніями відповідного монопольного прибутку, адже великі фірми використовують ці прибутки для скорочення витрат виробництва, здійснення значних вкладень у передові дослідження й технічні розробки. Противники вказують на значно менші витрати дрібних фірм і окремих винахідників, проте значні їхні успіхи у розробці “ноу-хау” і передових технологій. Однак необхідність введення антимонопольного законодавства доведено досвідом розвитку економіки багатьох країн світу. Наприкінці 60-х років минулого століття антимонопольне законодавство було введено у більшості західних країн.

У колишньому СРСР упродовж десятиліть проводилась економічна політика, що стимулювала величезну концентрацію і централізацію виробництва в усіх галузях народного господарства. Щоправда, таких форм багатопродуктових монополій, як картель, синдикат, концерн, не було. Адміністративно-командна система формувала інші форми монополістичних формувань, що відповідали її сутності. Це — науково-виробничі об'єднання (НВО), виробничі об'єднання (ВО), державні аграрні міжгалузеві об'єднання (АГПО), гігантські комбінати та підприємства. Крім виробничо-господарських монополій була сформована система організаційно-галузевих (відомчих) монополій у вигляді міністерств, управлінь, комітетів, агрооб'єднань (республіканських, обласних, районних).

У той період галузева форма організації виробництва, управління і збуту ліквідувала всі умови для функціонування як внутрішньогалузевої, так і міжгалузеві конкуренції. У такий спосіб держава сама перетворилася на абсолютного монополіста, адже зосередила в своїх руках майже всі засоби виробництва, монополізувала всі сфери економічного життя: виробництво, планування, розподіл, збут, ціноутворення, оплату праці. Зауважимо, що 76 % національного доходу, 42 % державних капітальних вкладень знаходились в руках держави. Майже 95 % продукції машинобудування, 56,8 % — металургії, 74,3 % — хімічної промисловості були результатом діяльності одного-трьох підприємств. У сфері обігу монополізм виглядав так: 71,3 % за-

гального товарообороту обслуговувалося державною торгівлею, 26,2 % — кооперативною, 2,5 % — колгоспними ринками. В результаті сформувалася державно-монополістична економічна система особливого типу — тоталітарна, яка повністю виключала ринкову конкуренцію. В останні роки її існування з'явився регіональний монополізм у вигляді заборони підприємствам і комерційним організаціям вивозити товари і надавати послуги за межами “своєї” території.

Отже, особливість економіки України на етапі переходу до ринкової моделі полягала в тому, що за відсутності ефективної конкуренції склався надзвичайно своєрідний і небезпечний тип монополізму. Суперечності між монополізмом та конкуренцією як однією з основних динамічних сил переходу до ринкової економіки можливо подолати шляхом, з одного боку, введенням державою антимонопольних регуляторів, з іншого — широкого відкриття “дверей” для вільного прояву у виробництві і на ринку самостійної підприємницької ініціативи. Взагалі ж досягти в усіх галузях виробництва і обігу оптимального співвідношення монополізму та конкуренції — справа надзвичайно складна і довготривала.

В Україні наслідки монополізму, як свідчить практика, виявляються у нав'язуванні виробниками споживачам вигідної для себе продукції з низькою якістю; встановленні “своїх” термінів та обсягів поставок; можливості відмовитися від невигідної продукції, укладання угод; отриманні монопольного прибутку диктатом своїх умов споживачеві.

За останні роки в економіці України створено певну самостійну стратегію в демонополізації виробництва. Вона пов'язана з прийняттям Законів України “Про економічну конкуренцію”, “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності”, “Про захист від недобросовісної конкуренції”. В цих законах викладені основні принципи державного антимонопольного регулювання діяльності суб'єктів господарювання. Згідно з цими документами забороняється:

- обмеження або припинення виробництва товарів, необхідних для ринку;
- вилучення з обігу товарів для створення або підтримання дефіциту на ринку і штучне підвищення цін;
- відмова від угод з контрагентом при можливості виробництва або продажу товарів;

- нав'язування контрагенту невідгідних йому умов угоди або інших умов, які не передбачені нею;
- відмова від збуту або закупівлі, які дискримінують учасників господарського обігу за відсутності альтернативних джерел збуту або постачання;
- порушення порядку використання вільних цін або завищення державних і верхньої межі регульованих цін;
- нав'язування громадянам примусових заходів продажу товарів;
- порушення обсягу збуту або закупівлі, які дискримінують учасників господарського обігу за відсутності альтернативних джерел постачання або збуту.

Для здійснення державного контролю за розвитком конкуренції і обмеження монополістичних проявів створено Антимонопольний комітет України. Проте запропоновані заходи багато в чому залишаються досі декларативними, бо на перешкоді стоять залишки минулої адміністративної системи. Враховуючи особливості сучасного стану монополізованої економіки України, необхідно зосередити зусилля у таких напрямках.

Провести низку організаційних заходів, насамперед подолання монополізму окремих міністерств, відомств, територіальних органів, підприємств; розукрупнення виробничих і науково-виробничих об'єднань і окремих великих підприємств (там, де це доцільно); подолання монополізму виробника і посередника.

Здійснити комплекс економічних заходів: розгортання конкуренції; диверсифікацію діяльності підприємств і фірм; демонополізацію системи матеріально-технічного постачання; демонополізацію процесу ціноутворення, встановлення твердих державних цін на монопольну продукцію монопольних утворень; вилучення додаткових доходів, отриманих підприємствами-монополістами, шляхом підвищення податків; впровадження пільгового кредитування підприємств, які вперше починають випуск дефіцитних видів продукції; розгортання самостійної зовнішньоекономічної діяльності.

Створити юридично-правову основу: вдосконалити прийняті антимонопольні законодавчі акти; здійснювати постійний контроль з боку державних органів за розвитком конкуренції і обмеженням монополістичної діяльності; створити систему правового захисту товаровиробників і споживачів від державного і ринкового монополізму.

Сприяти розвитку громадського антимонопольного руху у вигляді створення вільних об'єднань, спілок, асоціацій виробників; створення асоціацій споживачів продукції виробничо-технічного призначення.

Становлення і розвиток в Україні соціально-орієнтованої економіки значно ускладнюється проявами беззаконня, корупції і мафії, які поки що мають місце у суспільстві. Налагодження ділової цивілізованої конкуренції, рішуча антимонопольна політика прискорять становлення національного продуктивного ринку. Замість нещадної конкурентної боротьби важливо враховувати кращі зразки світового досвіду, намагатися знаходити способи ділового співробітництва у процесі розподілу сфер підприємницької діяльності, залучення кращих технологій, сприяння взаємовигідному партнерству товаровиробників.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Чому вважають, що без розвинених форм конкуренції ринок не може існувати?
2. Розгляньте зміст досконалої і недосконалої конкуренції в історичному аспекті.
3. Які позитивні і негативні прояви конкуренції? Наведіть приклади з життя.
4. Уважно проаналізуйте зміст внутрішньогалузевої і міжгалузевої конкуренції.
5. Зверніть увагу на взаємозв'язок між конкуренцією і монополією. Яке співвідношення між поняттями “монополія”, “чиста монополія”, “олігополія”?
6. Назвіть основні організаційні форми монополій. Що їх об'єднує і в чому полягає відмінність між ними? Які з цих форм монополій діють в Україні?
7. У чому сутність процесу конгломерації? Розкрийте зміст монополістичної і олігополістичної конкуренції.
8. Проаналізуйте такі економічні явища, як концентрація і централізація капіталу, концентрація і централізація виробництва. Яка роль цих процесів у виникненні монополій?
9. Як ви зрозуміли сутність горизонтальної і вертикальної інтеграції?

10. Назвіть відмінності між міжнародними корпораціями двох типів — транснаціональними і багатонаціональними.
11. Що таке процес диверсифікації?
12. Як ви зрозуміли сутність недобросовісної конкуренції?
13. Розкрийте зміст методів цінової і нецінової конкуренції. Наведіть приклади із зарубіжної та вітчизняної дійсності.
14. Висловіть ваше ставлення до недобросовісної конкуренції. Дайте характеристику чистої конкуренції.
15. Які перешкоди, на вашу думку, існують в Україні на шляху розвитку конкуренції?
16. Яка роль реклами в реалізації товарів? Які форми її застосовуються в Україні? Назвіть позитивні і негативні сторони реклами.
17. У чому полягає сутність антимонопольних дій у державах з розвиненою ринковою економікою? Який, на вашу думку, відсоток визначає рівень монополізму на сьогодні в Україні?
18. Розкрийте зміст антимонопольного законодавства різних країн.
19. Які законодавчі акти та які державні структури створені з метою проведення антимонопольної політики в Україні? Перелічіть функції та обов'язки антимонопольних органів.

РОЗДІЛ 4

ЦІНИ І ЦІНОУТВОРЕННЯ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

БАЗИСНА ЦІНА (*base price*) — вихідна ціна, яку встановлюють для основного сорту, найвідомішої марки, серійної моделі товару. Може бути прив'язана до фізико-технічних та інших показників якості, прийнятих за базисні. Сторони також передбачають допустимі відхилення від базисної якості і тому узгоджують не тільки рівень базисної ціни, а й розмір надбавок і скидок за підвищення або пониження якості.

ДЕРЖАВНІ ЦІНИ (*state prices*) — ціни, встановлені на державну продукцію. В ринковій економіці можуть встановлюватися на продукцію підприємств-монополістів, базові ресурси (для економіки певної країни), соціально значущі товари. Система державних цін складається з двох елементів: фіксованих і регульованих цін (враховують зміни ринкової кон'юнктури).

ДОВІДКОВА ЦІНА (*reference price*) — обчислюють як усереднену за фактичними операціями та певний термін із урахуванням експертних оцінок. Довідкова ціна є орієнтиром для укладання угод, однак має коригуватися, виходячи з умов певного товарного ринку. Публікується в окремих періодичних виданнях (загальноекономічних і галузевих журналах, бюлетенях, газетах), прейскурантах, каталогах, що випускаються окремими видавництвами, агентствами, асоціаціями, великими компаніями.

ДОГОВІРНІ ЦІНИ (*agreed prices*) — ціни, що встановлюються за домовленістю між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем) продукції, тобто такі ціни, які враховують тільки попит та пропозицію на цю продукцію.

ЕКОНОМІЧНА ЦІННІСТЬ (*economical price*) — це єдність економічної корисності блага і економічних витрат на його виробництво. Звідси — економічна цінність виражає єдність результату (корисності) і витрат.

ІНДЕКС (*index*) — економічний і статистичний показник, що характеризує у відносному вигляді зміни економічних величин, параметрів економічних і соціальних процесів у часі. В економічній статистиці застосовують індекси: базисні (з постійною, незмінною у часі базою) і ланцюгові зі змінною базою. Найпоширенішими є індекси цін промислового виробництва, рівня життя, вартості життя.

ІНДЕКС ЦІН (*price index*) — показник, який кількісно виражає зміни цін за певний період часу. Розрізняють індивідуальний і загальний індекси цін.

НОМІНАЛЬНА ЦІНА (*nominal price*) — умовна ціна, яка за відсутності інформації про реальні господарські та фінансові операції визначається на основі оцінок, відомостей, отриманих у процесі здійснення операцій купівлі-продажу в центрах біржової торгівлі.

ОБЛІКОВО-РОЗРАХУНКОВА ФУНКЦІЯ ЦІНИ (*account function of price*) — визначає суцільно необхідні витрати на виробництво і реалізацію різних видів продукції. Слугує для виміру вартості товарів, оскільки різні види продукції у натуральному вираженні непорівнянні. Дає можливість організувати обчислення витрат виробництва і реалізації численних видів продукції, порівнювати ці витрати з результатами виробництва для визначення реальної економічної ефективності виробництва.

ОПТОВА ЦІНА (*wholesale price*) — ціна на товар, що продається великими партіями (оптом). Як правило, оптові ціни нижчі за роздрібні, оскільки при оптовому продажу менші витрати обігу в розрахунок на одиницю товару.

ПОЛІТИКА ЦІН (*prices policy*) — політика, яка проводиться урядом країни з метою стримання інфляції, темпів зростання цін. Основним її інструментом є обмеження доходів і грошової маси.

РИНКОВЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ (*market price formation*) відбувається в умовах вільного ринку, під впливом конкуренції. Ціни встановлюються на основі ціни виробництва з урахуванням попиту і пропозиції на товар на конкретному ринку. Нині в Україні законодавчо встановлено такі види цін: вільні (договірні); державні (фіксовані); регульовані.

РІВНОВАЖНА ЦІНА (*balance price*) — ціна товару за умови рівності попиту і пропозиції.

РОЗДРІБНА ЦІНА (*retail price*) — встановлюють на товар, що продається для особистого споживання і у відносно невеликій кількості. Складається із суми оптової ціни промисловості [оптова ціна підприємства (базисна собівартість + нормативний прибуток) + транспортні витрати + витрати і прибуток оптової торгівлі + податок на додану вартість] та витрат і прибутку роздрібною торгівлі.

СВІТОВІ ЦІНИ (*world prices*) — застосовуються у світовій торгівлі, відображаючи специфіку регіону, умов і часу комерційних операцій. Світову ціну розраховують на основі найбільш великих експортно-імпорتنих угод.

СТИМУЛЮЮЧА ФУНКЦІЯ ЦІНИ (*stimulate function of price*) — полягає в тому, що ціни повинні активно стимулювати науково-технічний прогрес, ресурсозбереження, застосування нової техніки та технології.

ТАРИФ (*tariff*) — система ставок, що визначає розмір сплати за послуги для підприємств, організацій і населення; система ставок оплати праці.

ФРАНКУВАННЯ (*freec*) — означає попередню оплату за перевезення вантажів від виробника до споживача. Застосовують кілька видів цін: франко-склад постачальника (включає ціну продукції на складі постачальника); франко-станція відправлення (сума цін продукції на складі поста-

чальника і витрат на доставку продукції до станції відправлення); франко-станція споживача (включає суму цін, пов'язаних із витратами на доставку продукції від станції відправлення до станції призначення).

ЦІНА (*price*) — об'єктивна економічна категорія товарного виробництва, визначає кількість грошей, які сплачуються за одиницю товару; виражена в грошових одиницях вартість товару. Ціна є грошовою формою вияву вартості товару.

ЦІНА ВИРОБНИЦТВА (*production cost*) — перетворена форма вартості, що лежить в основі ринкових цін на товари. Складається з витрат виробництва товару і середнього прибутку.

ЦІНОВА ЕЛАСТИЧНІСТЬ (*price elastic*) — поняття, що характеризує інтенсивність реакції попиту і пропозиції на зміну цін.

4.1. СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ ЦІНИ

Важливим економічним важелем ринкового господарства є ціна. За її допомогою виражається вартість усіх видів продукції, послуг та ресурсів, вимірюються економічні величини обсягів виробництва, обігу і споживання, основних оборотних фондів, складові валового національного продукту тощо.

Ціни є інструментом управління в будь-якій економічній системі. Водночас ціна — це настільки складне економічне явище, що її можна було б назвати “економічним атомом”. У світовій економічній науці ціні присвячено багато досліджень, у яких вироблені різні підходи щодо визначення її сутності.

Ціна, як і гроші, — категорія історична. Її виникнення пов'язане з потребою обслуговування процесу обміну. Вже під час простого натурального обміну ціни визначалися як еквівалентні виміри. Так, коли власник хутра куниці обмінював його на дві міри зерна, то він виходив з того, що ціна хутра саме і є вартістю такої кількості зерна. Власник зерна, в свою чергу, уявляв, що дві міри його зерна дорівнюють вартості хутра куниці.

З появою металевих, а згодом паперових грошей з'явилася можливість виражати ціну в одних одиницях товарного еквівалента — виразника міри вартості. Тепер уже і продавець, і покупець бачать у ціні товару кількість грошових одиниць, які можна отримати або які доводиться сплачувати за одиницю товару.

Здавалося б, що грошове вираження ціни все розставить на свої місця. Однак виникає нова і на цей раз довічна проблема: “Скільки

грошових одиниць треба сплатити за одиницю того чи іншого товару”? Отже, довелося замислитися про спосіб визначення ціни.

Слід мати на увазі, що визначити одночасно, що таке ціна, так само складно, як і сформулювати загальне визначення поняття “гроші”, тим більше, що вони тісно взаємопов’язані. Начебто зрозуміло, що ціна — це кількість грошей, які продавець отримує за одиницю товару. Проте у цьому вислові приховані два поняття. З одного боку, ціна — це грошова сума, яку покупець згодний сплатити за товарну одиницю, з іншого — ціна продавця. Для продавця ж ціна — це кількість грошових одиниць, за які він згодний продати ту саму одиницю товару. Однак це — ціна продавця.

Отже, купівля-продаж товару відбувається тільки в тому разі, коли ціна покупця збігається з ціною продавця, що трапляється не завжди, а часто пов’язано з необхідністю торгу між ними. Виходячи з викладеного, сутність ціни можна визначити так.

Ціна товару є результатом узгодження ціни продавця і ціни покупця.

Розглянемо детальніше, що таке ціна і як вона складається.

В економічній науці та господарській практиці сформувалися два основних підходи до встановлення цін — ринковий і витратний (виробничий). Вони відрізняються передусім чинниками, які впливають на формування цін.

В умовах **ринкового способу ціноутворення** визначальними чинниками є кон’юнктура ринку, співвідношення попиту і пропозиції.

При **витратному підході** ціни встановлюються на основі виробничих витрат, передусім трудових, що пов’язані з виробництвом товару.

Стосовно ринкового ціноутворення прийняте таке визначення: *“Ціна є формою вираження цінності матеріальних благ, яка виявляється в процесі їхнього обміну”*.

Економічна цінність — це єдність економічної корисності блага і економічних витрат на його виробництво. Отже, економічна цінність виражає єдність результату (корисності) і витрат.

У цьому формулюванні виділяють два аспекти: перший — підкреслюється безпосередній зв’язок ціни товару з цінністю, яка йому властива як об’єкту споживання; другий — ціна товару виявляється як економічна сутність лише в умовах його обміну на гроші або інший товар. Отже, без ринку, без купівлі-продажу цін не існує, їх встановлює тільки ринок.

Ринкова ціна встановлюється безпосередньо під впливом співвідношення попиту і пропозиції.

З попередніх розділів ми знаємо про те, що коли на ринку пропозиція і попит збігаються, виникає так звана ринкова рівновага. Вона визначає ціну з грошовим вираженням вартості товару.

Рівноважна ціна означає, що товарів вироблено стільки, скільки знадобиться покупцям. Така рівновага є вираженням максимальної ефективності ринкової економіки, оскільки у стані рівноваги ринок збалансований.

Отже, **рівноважна ціна** — це ціна, яка урівноважує попит і пропозицію у результаті дії конкретних ринкових сил.

В економічній теорії виділяють чотири чинники, які визначають співвідношення між попитом і пропозицією та рівноважною ціною:

- збільшення попиту викликає зростання як рівноважної ціни, так і рівноважної кількості товару;
- зменшення попиту приводить до падіння рівноважної ціни і рівноважної кількості товару;
- зростання пропозиції товару зумовлює зниження рівноважної ціни і збільшення рівноважної кількості товару;
- скорочення пропозиції веде до зростання рівноважної ціни і зменшення рівноважної кількості товару.

На конкурентному ринку будь-якого товару рівновага попиту і пропозиції встановлюється саме за цими правилами. Рівновага — закон кожного конкурентного ринку. Завдяки рівновазі на кожному ринку підтримується рівновага економічної системи в цілому.

Однак слід зауважити, що механізм ринкової рівноваги цін — це механізм наближення до досконалості, яка повністю ніколи не досягається.

І все ж на практиці завдяки **закону рівноваги попиту і пропозиції** формується ціна будь-якого товару. Усі товарні ринки наближені до конкурентної рівноваги, якщо не виникають елементи монопольного втручання у ринковий механізм, що веде до зміни моделі конкурентної рівноваги.

Монопольне втручання — це втручання у ринковий механізм конкурентної рівноваги окремих осіб, товаровиробників, профспілок, різних асоціацій і держави, які здатні змінити ціну рівноваги. Адміністративне втручання в механізм попиту і пропозиції навіть з позитивними намірами (наприклад, з метою досягнення справедливості)

вості у розподілі доходів або вирішенні будь-якої соціальної мети), як правило, неефективне. Цієї мети з успіхом можна досягти податковими заходами, не використовуючи механізм утворення цін. Оподаткування може впливати: на механізм рівноваги цін; стан еластичності; обсяг виробництва товарів, рівень доходів у суспільстві та їх розподіл між виробниками і споживачами оподаткованих товарів.

Інші підходи характерні для **витратного виробничого способу ціноутворення**. Тут проголошується визначення: *“Ціна є грошовим вираженням вартості товару”*. Центр ваги перенесено на поняття “вартість”. Згідно з трудовою теорією вартості (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо) в основі ціни лежить вартість товару, величина якої визначається суспільно необхідними витратами праці. Як писав А. Сміт, “праця є загальним, так само як і єдиним вимірювачем вартості, або єдиною мірою, з допомогою якої ми можемо порівнювати між собою вартості різних товарів”.

Отже, за витратним принципом величина ціни визначається як сума всіх чинників, витрачених на виробництво одиниці товару в грошовому вираженні.

З розвитком товарного виробництва й обміну з’являються різні види цін залежно від того, як вони формуються. На питання про те, що таке ціна як економічна категорія, відповідають: “Ціна є те, як вона виникає”. Ціною в зарубіжній літературі називають кількість грошей, за які продається і купується певна кількість товару і послуг.

З’ясування сутності ціни, механізму її утворення має особливо важливе значення як для теоретичного розуміння основних економічних процесів, так і для практичних дій щодо вибору правильних рішень у різних ситуаціях фінансово-господарської діяльності.

Ціна є об’єктивною економічною категорією, що визначає функціонування всіх сфер виробництва, розподілу, обміну і споживання (виробничого та особистого).

Ціна — величина не постійна. Вона, як правило, не збігається з вартістю. Вона може перевищувати вартість при дефіциті товарів на ринку або бути нижчою за вартість при їх надлишку. Ціна залежить також від купівельної спроможності грошової одиниці. *Отже, ціна є грошовим вираженням вартості товару лише в тому разі, коли існує рівновага між попитом і пропозицією*. В інших випадках коливання цін спричинюється не вартістю, а іншими причинами. У зв’язку з цим потрібне більш універсальне визначення ціни: це грошова сума,

яку одержують за конкретний товар. Величина ж грошової суми залежить від багатьох чинників, які ми розглянемо далі.

До недавнього часу у вітчизняній економічній літературі підкреслювалося, що ціна має відображати суспільно необхідні витрати праці. Однак, якщо це правильно з погляду ідеальної теоретичної моделі, то в практично-ринковому середовищі ця теза потребує коригування. Коли йдеться про ринкові ціни, слід ураховувати, що вони характеризують стадію не тільки виробництва, а й обміну, зокрема конкретне співвідношення попиту й пропозиції, що склалося на ринку, зумовлене передусім споживною вартістю товарів. Інакше кажучи, коли попит на певний вид товару перевищує пропозицію, то ціна ринку буде більшою від суспільно необхідних витрат праці на його виготовлення і навпаки. Отже, в основі товарних цін лежать не суспільно необхідні витрати праці ($c + V + m$), а ринкова вартість, що забезпечує відтворення виробництва в галузях відповідно до виявленої ринком суспільної потреби ($c + V + p$). Причиною утворення ринкової вартості вважається необхідність встановлення правильних (таких, що відповідають попиту) співвідношень у розвитку різних галузей господарства.

За умов простого відтворення у разі збігу попиту з пропозицією ринкова вартість товару дорівнюватиме вартості його виробництва, а розміри прибутку — вартості додаткового продукту

$$(c + V + m = c + V + p; m = p).$$

При розширеному відтворенні, властивому для сучасної економіки, де значна частина прибутку спрямовується на виробниче споживання, ринкова вартість відхилитиметься від вартості виробництва. На ринкову вартість впливає ще один чинник — органічна будова виробничих фондів (відображає співвідношення між функціонуючою у виробництві уречевленою та живою працею).

На практиці в сучасній економіці розвинених країн використовуються різні методи формування цін. Функція ціноутворення належить самим господарюючим суб'єктам — виробникам (фірмам, державним підприємствам, акціонерним компаніям) або посередницьким структурам (торговельним компаніям, маркетинговим суб'єктам тощо). Найпоширенішим і досить простим є метод, за яким ринкова ціна визначається двома кількісними величинами: витратами виробництва (собівартістю) та середньою величиною при-

бутку. Така ціна є ціною виробництва. Її розраховують як суму витрат виробництва (собівартості) та середнього прибутку на авансований капітал:

$$ЦВ = ВВ (Сб) + СП,$$

де $ЦВ$ — ціна виробництва; $ВВ (Сб)$ — витрати виробництва; $СП$ — середня величина прибутку.

Завдяки продажу товарів за цінами виробництва в усіх галузях у разі однакових витрат на виробництво товарів підприємці одержують однаковий прибуток. Так, у США наприкінці 80-х років минулого століття норма прибутку в промисловості в середньому становила 12–15 %. Через це нормальною умовою комерційного розрахунку на підприємствах будь-якої галузі є продаж товарів за цінами виробництва.

Отже, суспільно необхідні витрати праці історично й логічно є формою вартості, що передує ціні виробництва. Однак на певному етапі розвитку виробництва вона зазнає такого впливу органічної будови виробничих фондів, що трансформується в ціну виробництва. Сприяє її утворенню міжгалузева конкуренція. Оскільки суперництво між підприємцями всіх галузей економіки за найприбутковіше вкладення капіталу в процесі міжгалузевої конкуренції та органічна будова виробничих фондів — постійно діючі чинники, то ціна виробництва має, по-перше, тенденцію відхилятися від суспільно необхідних витрат праці, а, по-друге, є безпосередньою основою формування ринкових цін товарів.

Тенденції утворення (в результаті міжгалузевої конкуренції) середньої норми прибутку диктують певні “правила поведінки” кожного підприємця.

1. У комерційному розрахунку слід керуватися передусім загальним нормативом вигідності вкладення капіталу в будь-яку галузь. Цим нормативом є отримання при реалізації товарів ціни виробництва, а отже, й середньої норми прибутку.

2. Підприємець повинен враховувати, що він не витримає конкуренції й розориться, якщо собівартість продукції його підприємства (фірми) перевищуватиме суспільно нормальні витрати виробництва на одиницю продукції.

3. Підприємець має постійно дбати про те, щоб індивідуальна ціна продукції (на його підприємстві) була меншою за суспільну ціну ви-

робництва. Тоді він, реалізуючи свої товари за ціною виробництва, одержуватиме не тільки нормальний (середній) прибуток, а й додатковий дохід.

Сутність ціни, її економічна роль розкриваються у функціях, які вона виконує.

Вимірювально-інформаційна функція. З її допомогою, по-перше, виражається в грошовій формі вартість натуральних обсягів ресурсів, витрат і результатів, а також різних показників, використаних у господарській практиці; по-друге, вимірюються і обліковуються витрати суспільної праці. За допомогою цін обліковуються і зіставляються витрати і результати при виробництві різних товарів. Крім кількісних показників, що відображають обсяги випуску продукції, її споживання, доходів та інших економічних величин, використовують показники, за допомогою яких обґрунтовуються господарські рішення підприємств і галузей, а також економічна політика держави. Такими показниками є рентабельність, фондвіддача, матеріаломісткість, продуктивність праці, ефективність. При цьому ціна виступає критерієм вибору, орієнтиром у прийнятті рішень, забезпечує інформацію про потреби в товарах, вигідність їх виробництва.

Функція підтримання збалансованості та рівноваги у господарстві. Через ціни здійснюється зв'язок між виробництвом і споживанням, пропозицією і попитом. Оскільки ціна є формою економічного зв'язку виробника зі споживачем, вона відіграє активну роль у регулюванні пропорцій і забезпеченні стабільного розвитку галузей народного господарства. Якщо засоби виробництва, капітали, матеріальні ресурси і робоча сила розподілені між галузями та їхніми структурними одиницями в близьких до оптимальних пропорціях, то рівновага між попитом і пропозицією на ринку підтримується за допомогою цін, що відповідають суспільно необхідним витратам праці. За інших умов ціна на вироблювану продукцію відхилятиметься від своєї основи. В такій ситуації ціни сигналізують про появу нестабільності та диспропорцій в господарстві.

Розподільна функція. Ринкові ціни визначають розподіл вартості суспільного продукту і національного доходу, покриття витрат виробництва, створення нагромаджень у галузях, на підприємствах, у регіонах. Вони також впливають на формування доходів певних соціальних верств населення. Від зміни цін залежить величина доходів господарських суб'єктів (збільшення або зниження — аж до банкрут-

ства). Ціни є також мірилом вартості в актах купівлі-продажу. Яскравим прикладом може слугувати розрив у еквівалентному обміні продукції сільського господарства й промисловості, коли ціни на сільськогосподарську техніку є майже руйнівними для виробників продукції землеробства і тваринництва. Важливого значення набуває зовнішньоекономічна цінова еквівалентність стосовно інших країн, коли виникає необхідність використання світових цін як орієнтира для встановлення взаємного товарообміну.

Стимулювальна функція.

1. За допомогою ціни заохочуються передусім ті підприємства, які досягають кращих показників завдяки збільшенню випуску та реалізації продукції.

2. Через ціни стимулюються підприємства, які знижують витрати виробництва порівняно з діючою ціною, використовують передову техніку і технологію, отримуючи вищий прибуток за рахунок збільшення рівня рентабельності.

3. Вищою ціною стимулюється виробництво продукції нового асортименту, високої якості, що має підвищений попит.

4. Зниження або підвищення ціни стимулює або, навпаки, стримує придбання товарів споживачами.

Стимулювальна функція ціни може вплинути на виробництво продукції певного виду в межах однієї галузі (причому тим ефективніше, чим повніше вона збігається з величиною необхідних витрат праці), а також на вартість продукції в інших галузях. Підвищення цін на один вид продукції (вугілля, газ, мазут, електроенергія, метал тощо) відразу ж, як за ланцюговою реакцією, викликає підвищення цін на інші види продукції (машинобудівної, хімічної, будівельної, сільськогосподарської, харчової). Через це кожний виробник, ураховуючи стимулювальну функцію ціни, повинен дбати не тільки про ефективність власного виробництва, а й про своїх “сусідів”. Підвищення ціни на певний вид продукції має бути погоджено після детального розрахункового аналізу з усіма наступними виробниками і з можливою кінцевою роздрібною ціною.

Ціна як стимулюючий інструмент господарювання використовується також для ресурсозбереження, поліпшення якості продукції, при розподілі національного доходу між галузями матеріального виробництва і нематеріальною сферою, зростання економічних показників кожного підприємства (фірми).

Певною мірою ціна виконує також **соціальну функцію**, адже від рівня цін залежать обсяг і структура споживання матеріальних благ і послуг, споживчий бюджет населення.

Усі функції ціни тісно взаємопов'язані (рис. 11). Одна функція ціни не повинна заперечувати іншу, а сприяти її вияву. Здійснення цих функцій передбачає вільний рух цін. Перешкоджати цьому можуть інфляція і монополія, які впливають на реальну динаміку цін.



Рис. 11. Головні функції ціни в ринковій економіці

4.2. ВИДИ ЦІН І ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У чітко налагодженій економіці передбачається взаємодіюча система цін на різні групи товарів і послуг. Залежно від економічних ознак ціни класифікують за видами і різновидами. Однак багатоманітність цін у багатьох випадках залежить не від конкретного виду товарів, а від сфери товарного обігу, який вони обслуговують, від форми власності виробника; розмірів і характеру купівлі-продажу; території, де відбувається реалізація продукції, тощо. Кожний вид цін має власну структуру і свої особливості формування.

Розглянемо основні види цін відповідно до чинників, що їх формують.

Залежно *від сфери обслуговування товарного обігу* ціни поділяються так:

- оптові ціни на продукцію промисловості;
- ціни на будівельну продукцію;
- закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію;
- тарифи вантажного і пасажирського транспорту;
- тарифи на платні послуги населенню;
- роздрібні ціни;
- ціни, що обслуговують зовнішньоекономічний оборот.

Оптові ціни на продукцію промисловості — ціни, за якими реалізується і закуповується продукція підприємств, фірм і організацій незалежно від форм власності у порядку оптового товарообороту. Продукція продається і купується оптовими партіями, нерідко зі зміною форм власності.

Оптові ціни на промислову продукцію поділяються на оптові ціни підприємства і оптові (відпускні) ціни промисловості.

Оптові ціни підприємства — ціни виробників продукції, за якими вони реалізують її споживачам, тобто іншим підприємствам і фірмам (рис. 12). Ці ціни мають бути такими, щоб забезпечити можливість нормального функціонування виробництва в умовах ринку. На основі оптових цін підприємства (фірми) здійснюють розрахунки і аналіз своєї господарської діяльності.

Оптові (відпускні) ціни промисловості — це ціни, за якими підприємства і фірми-споживачі продукції, яку закуповують, оплачують її вартість підприємствам-виробникам або збутовим (оптовим) організаціям (рис. 13).

Ціни на будівельну продукцію також мають кілька різновидів залежно від основи виміру, а саме:

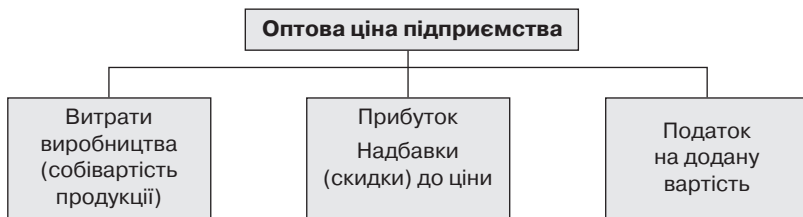


Рис. 12. Структура оптової ціни підприємства-виробника

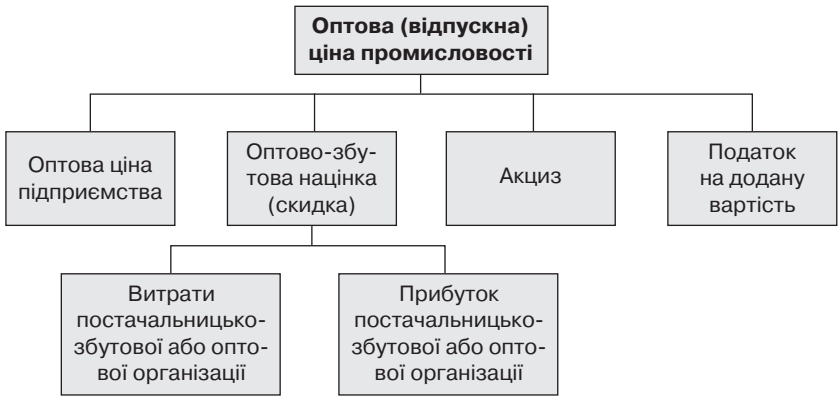


Рис. 13. Структура оптової (відпускної) ціни промисловості

- кошторисної вартості — вищого розміру витрат на будівництво кожного об'єкта;
- прейскурантної ціни — усередненої кошторисної вартості кінцевої продукції типового будівельного об'єкта (за 1 м² житлової площі, 1 м² корисної площі, 1 м² малярних робіт тощо);
- договірної ціни, яка встановлюється за погодженням між замовником і підрядчиками; сфера її дії розширюється з розвитком ринкових відносин.

Закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію — це ціни (оптові), за якими реалізується сільськогосподарська продукція колективними господарствами, фермерами і населенням (продукція особистих господарств). На основі закупівельних цін для господарств визначають середні ціни фактичної реалізації сільськогосподарської продукції. Закупівельні ціни — це договірні ціни, які встановлюють за угодою сторін. Їхня відмінність від інших цін (оптових і роздрібних) полягає в тому, що до їх складу не включаються податок на додану вартість та акцизи. ПДВ не включається також до вартості матеріально-технічних ресурсів, які закуповує сільське господарство.

Нагальною проблемою розвитку сільськогосподарського виробництва є забезпечення паритету цін в обміні продукцією між промисловістю і сільським господарством, еквівалентності цього обміну. Ціновий паритет упродовж довгого часу постійно порушувався через надто високі ціни на сільськогосподарську техніку, паливно-мас-

тильні матеріали, хімічні добрива та пестициди. Це призводило до значних вартісних втрат у сільському господарстві та негативно позначалося на його ефективності. Водночас відчутні втрати сільсько-го господарства від інфляційного зростання цін. Адже свою продукцію, зокрема в Україні, галузь реалізує один раз на рік — після збирання врожаю і продажу його частини, а купує потрібні матеріально-технічні ресурси впродовж усього року, тобто тоді, коли ціни неперервно зростають.

У зв'язку з цим потрібна постійна економічна та соціальна підтримка сільського господарства з боку держави (пільгові кредити, забезпечення матеріально-технічними ресурсами тощо). У багатьох економічно розвинених країнах допомога сільському господарству здійснюється постійно, що виражається у закупівлі державою за гарантійними цінами значної частки врожаю, фінансовій підтримці (субвенціях).

Тарифи вантажного і пасажирського транспорту — плата за перевезення вантажів і пасажирів, яка стягується транспортними організаціями з відправників вантажів та населення.

Тарифи на платні послуги населення пов'язані з оплатою побутово-комунальних послуг, за споживання електроенергії, газу, води тощо.

Роздрібні ціни — ціни, за якими товари реалізуються населенню, підприємствам і організаціям. Вони, як правило, вибувають зі сфери обігу і споживаються у домашньому господарстві або у виробничій сфері (рис. 14).

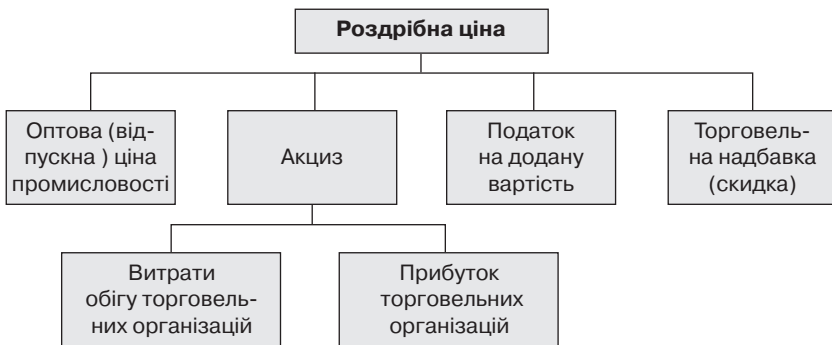


Рис. 14. Структура роздрібної ціни

Кожному виду цін властиві свої особливості формування і використання. Так, оптові ціни є важливим економічним важелем ресурсозбереження. Ціни на паливо формуються з урахуванням не тільки внутрішніх чинників, а й кон'юнктури світового ринку. Рівень цін на машини, устаткування, прилади також залежить від багатьох внутрішніх чинників (зокрема, цін на енергоносії, сировину) та зовнішніх (особливо, коли продукція призначена на експорт). Важливо також, щоб ціна стимулювала створення новітніх видів техніки, конкурентоспроможних на світовому ринку. Специфічні особливості характерні також для закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. Вони мають урахувати відмінності в родючості землі в різних природно-кліматичних зонах України, для того, щоб стимулювати спеціалізацію сільськогосподарського виробництва.

Визначальним критерієм у формуванні роздрібних цін має бути передусім соціальне забезпечення інтересів населення, рівня доходів окремих категорій споживачів (пенсіонерів, інвалідів, студентів та ін.). Від рівня роздрібних цін залежить життєвий рівень різних соціальних верств. З рис. 14 видно, що роздрібні ціни, наближаючись до повної ринкової вартості товару, дають змогу роздрібним торговельним організаціям реалізувати частину загального торговельного продукту, що належить їм. До роздрібної ціни входить так звана торговельна скидка (націнка), за допомогою якої підприємства торгівлі забезпечують зберігання і продаж товарів, отримання прибутку та сплату податку.

У нашій державі ціни на всі товари й тарифи на послуги включають також податок, величина якого твердо фіксована і надходить до бюджету. Раніше таким податком був "податок з обороту". Його безпосередньо одержували оптові торговельні бази під час реалізації продукції підприємствам роздрібної торгівлі нарахуванням на оптові ціни промисловості споживчих товарів відсотка, котрий і становив податок з обороту в роздрібній ціні цих товарів. Одержану суму податку торговельні бази перераховували до державного бюджету, а роздрібна торгівля компенсувала ці кошти, реалізуючи товари споживачам.

З січня 1992 р. після прийняття Закону України "Про податок на додану вартість" замість податку з обороту в структуру роздрібної ціни було введено податок на додану вартість (ПДВ). Він є непрямим податком, який сплачують кінцеві споживачі. Його розмір ста-

новить 20 %, проте введені й пільгові ставки ПДВ для окремих груп товарів (основних продуктів харчування, медикаментів, товарів дитячого асортименту тощо). Вилучені кошти з податку на додану вартість частково зараховуються до загальнодержавного бюджету, частково — до бюджетів місцевих органів влади.

Згідно із законодавчими актами до структури роздрібних цін на окремі види товарів (винно-горілчані вироби, пиво, тютюнові вироби, діаманти, ювелірні вироби, кришталь тощо) включено **акциз**. Це — непрямий податок, який призначений для того, щоб, по-перше, обмежити попит на підакцизні товари і, по-друге, збільшити доходи державного бюджету за рахунок переважно заможних верств населення.

Ціни і тарифи, зафіксовані в спеціальних “цінниках”, які називають преїскурантами, відповідно дістали назву преїскурантних. Якщо товар у майбутньому підлягає продажу, на нього послідовно встановлюють **розрахункову, прогнозну, проектну** ціни. На ряд товарів ціни змінюються залежно від сезону, тому їх називають **сезонними**.

Рівень і співвідношення цін визначаються багатьма економічними та соціальними умовами, які самі зазнають змін. Для того щоб виконувати свої функції — вимірювати витрати праці, забезпечувати еквівалентність обміну, стимулювати виробництво, регулювати співвідношення попиту і пропозиції, — ціни повинні змінюватися разом з умовами, що їх визначають.

При загальному централізованому ціноутворенні домогтися такої гнучкості неможливо, адже система цін у цьому разі “зацементовується”, поступово відривається від своєї вартісної основи і стає “кривим дзеркалом” економіки. Відомо, що ціни не пасивно відображають економічну дійсність, а активно впливають на неї. І якщо вони перестають відповідати реальним умовам, то неминуче починають гальмувати соціально-економічний розвиток країни, призводять до неефективного використання ресурсів, стримують поліпшення якості продукції і, зрештою, зумовлюють небажані соціальні наслідки.

Більш гнучкими є договірні й вільні ціни, що відбивають конкретні умови виробництва. Ціни, які встановлюються на основі офіційних договорів, контрактів між сторонами, що продають і купують певну продукцію, називають **договірними (контрактними)**. Частка договірних цін визначає ступінь “ринковості” економіки країни.

Перехід від централізованого встановлення державних цін до вільних ринкових цін називають **лібералізацією цін**, оскільки при цьому ціни вивільняються з-під державного впливу.

Ціни, що функціонують в суспільстві, поділяють на окремі види залежно від того, **хто їх устанавлює**. За цією ознакою їх поділяють на державні, кооперативні, комісійної торгівлі, ринкові.

Державні ціни встановлюються на продукцію, яка виробляється державними підприємствами, а також на товари, які закупаються державними органами всередині та за межами країни.

У ринковій економіці можуть встановлюватися державні ціни на товари:

- підприємств-монополістів;
- базові (для економіки цієї країни) ресурси;
- соціально значущі.

Система державних цін складається з двох елементів: *фіксованих цін*, які жорстко встановлюються урядом; *регульованих цін*, які враховують зміни ринкової кон'юнктури (встановлення граничного рівня ціни або межі відхилення її від фінансового рівня).

Кооперативні ціни встановлюються кооперативними підприємствами та організаціями відповідно до кон'юнктури ринку.

Ціни комісійної торгівлі застосовуються при продажу продукції товарів споживчої кооперації на комісійних засадах. При цьому вони формуються по-різному, залежно від форми закупівлі сільськогосподарської продукції. Якщо продукція закупається в колективних господарствах, вони самі визначають ціну, за якою їхня продукція має продаватися населенню. При цьому споживча кооперація одержує комісійну винагороду, відшкодовує витрати на доставку продуктів до місця їх реалізації, збитки в межах норм тощо.

Якщо сільськогосподарська продукція закупається у населення, то ціна комісійної торгівлі встановлюється правлінням кооперативних організацій у місцях продажу. При визначенні їхнього рівня враховують такі обставини: ціни закупівель продукції, які встановлюються за погодженням сторін — здавальників продукції та кооперативної організації; розмір транспортних та інших витрат, пов'язаних з доставкою, зберіганням та реалізацією продукції; рівень цін, що склався в певний момент на ринку.

Споживча кооперація може здійснювати промислову переробку лишків сільськогосподарської продукції, що закупається, й реалі-

зувати її вже у вигляді готових виробів. Ціни на таку продукцію визначають, виходячи із цін закупленої сировини, вартості її промислової переробки плюс нормальний прибуток. Ціни комісійної торгівлі застосовуються також на непродовольчі товари, які реалізуються через спеціалізовані комісійні магазини.

Важливе значення має класифікація цін залежно *від території їх дії*. За цією ознакою розрізняють ціни:

- поясні;
- регіональні;
- світові.

У межах однієї держави (це стосується в основному великих за територією країн) існують **поясні ціни**, які відбивають природно-економічні умови виробництва, реалізації та споживання певних видів продукції (наприклад, в Україні найнижчі ціни на картоплю в північних областях, на баштанні культури та виноград — у південних). Поясна ціна зумовлена істотними відмінностями у витратах на виробництво продукції, а також на транспортування її до місць реалізації.

Регіональні ціни орієнтуються на витрати виробництва і реалізації, які характерні для цього регіону. Регіональними є ціни і тарифи на більшу частину комунально-побутових послуг, що надаються населенню в регіоні, а також закупівельні ціни на продукцію сільського господарства.

Особливе місце серед територіальних цін належить світовій ціні.

Світові ціни застосовують у міжнародній торгівлі. Вони відбивають специфіку регіону (країни), умов і часу комерційних операцій. Для того щоб зовнішньоторговельна ціна була світовою, вона має задовольняти такі вимоги:

- бути ціною, за якою здійснюються великомасштабні угоди;
- платежі при таких операціях повинні здійснюватися, як правило, у вільно конвертованій валюті;
- угоди мають відбивати взаємні інтереси сторін;
- ціни експортно-імпортних операцій мають враховувати кон'юнктуру цін, а також попиту і пропозиції на цю продукцію, які склалися в центрах міжнародної торгівлі.

Досвід засвідчує, що рівень світової ціни на той чи інший товар здебільшого залежить від групи країн, які експортують переважний обсяг їх на світові ринки. Наприклад, світові ціни на нафту залежать

від країн, що входять до організації країн — експортерів нафти. Світові ціни на автомобілі визначаються країнами, в яких сконцентрований високий світовий відсоток виробництва їх (США, Японія, Німеччина, Італія). Отже, зовнішньоторговельні операції здійснюються на базі цін основних світових товарних ринків.

У ринковій економіці існує також багато **цін різного призначення**.

Так, класифікація цін залежно від **новизни товарів** дає можливість застосовувати у багатьох країнах методику ціноутворення і стратегію реалізації нових видів продукції. За методом “зняття вершків” з самого початку виготовлення і появи нового товару на ринку на нього встановлюється висока ціна в розрахунку на споживача, готового купити цей товар за такою ціною. Ціну знижують лише після того, коли спаде перша хвиля попиту, що дає можливість розширити зону продажу — залучити нових покупців.

Ціна на нові види продукції має низку істотних переваг:

- забезпечує досить високий прибуток при відносно високих витратах на створення нових зразків продукції в перший період її випуску;
- сприяє створенню іміджу якісного товару нового зразка, що може полегшити його реалізацію в подальшому при зниженні ціни;
- забезпечує переваги перед конкурентами у завоюванні ринку.

Недолік цього виду ціни полягає в тому, що висока ціна за перші партії нових товарів приваблює конкурентів і тому загострює суперництво.

Одним із різновидів цін на нові товари є **ціна з компенсацією витрат виробництва**. Її розраховують за формулою:

$$Ц = BB + BP + П_c,$$

де BB — витрати виробництва; BP — витрати реалізації; $П_c$ — середня норма прибутку в галузі.

Престижна ціна встановлюється на вироби дуже високої якості або на ті, що мають унікальні властивості. Встановлення фірмою таких цін залежить від таких чинників:

- терміну впровадження на ринку нового товару;
- характерних властивостей (ознак) товару, що реалізується (ступінь новизни, взаємозамінність, унікальність);

- терміну окупності капітальних витрат, фінансового становища фірми в галузі;
- сегменту ринку збуту, що контролюється фірмою.

Змінна ціна встановлюється майже у прямій залежності від співвідношення попиту і пропозиції й поступово знижується відповідно до наповнення ринку цим видом товару (особливо оптова ціна; роздрібна ж може залишатися відносно стабільною). Такий підхід до визначення ціни найчастіше застосовують до виробів масового попиту. Тут ціни на товари і обсяг їх випуску тісно взаємопов'язані. Що більший обсяг виробництва, то більше у підприємства (фірми) можливості знизити витрати виробництва, а отже, й ціни. Проте не слід забувати, що в конкурентному середовищі потрібно постійно стежити за якістю товарів та зниженням їхньої собівартості.

З метою стимулювання продажу окремих товарів встановлюють так звані **пільгові ціни**. Їх застосовують для залучення покупців і збільшення обсягів продажу виробів. Покупець приходять купити товар за зниженою ціною, дізнавшись про це з реклами, а вже в магазині, оглянувши інші товари, купує їх за звичайними цінами.

Тактика зниження цін застосовується іноді й тоді, коли фірма намагається “проникнути” на ринок зі своїми товарами. З метою освоєння якомога більшої частини ринку, потіснивши своїх конкурентів, фірма-виробник на певний час встановлює значно нижчу ціну на певний вид товарів. Однак такі дії під силу тільки великим компаніям, які спроможні компенсувати втрати на одному товарі за рахунок прибутку за інші. Встановлення “ціни проникнення на ринок” є одним з методів домогтися успіху в конкурентній боротьбі зі своїми партнерами.

Окрему групу утворюють ціни, які використовуються **в обліку та статистиці**. До них належать поточні, середні, порівняльні та незмінні ціни. Вони дають змогу виявляти і аналізувати тенденції в динаміці цін, вимірювати динаміку фізичних обсягів виробництва та реалізації товарів і послуг, здійснювати контроль і облік вартісних показників.

У статистичній практиці широко використовуються розрахунки **індексів цін**, зокрема індексу споживчих цін, що характеризує рівень життя населення. Індеси цін виробників (індекси оптових цін на промислову продукцію, індекси цін на продукцію сільського господарства, індекси транспортних тарифів тощо), а також індекси спо-

живчих цін використовують для оцінки показників системи національних розрахунків, передусім валового внутрішнього продукту (ВВП).

Яка ж залежність існує між ціною і ринком?

Однозначної відповіді тут не може бути, адже проблема ця комплексна. Динаміка ринкових цін під впливом попиту і пропозиції є основою, вихідним моментом дії ринкового механізму щодо регулювання суспільного відтворення. Такий рух цін на продукцію і ресурси є причиною міжгалузевого переливу капіталу, фінансових і матеріальних ресурсів. Виникнення підвищеного попиту на яку-небудь продукцію або ресурси (наприклад, нові види техніки, товари широкого вжитку, матеріали або сировину) призводить до підвищення цін на них. Це, в свою чергу, забезпечує прилив до цих виробництв фінансово-грошових ресурсів, а за ними — залучення додаткових уречевлених, трудових та природних ресурсів. І навпаки, падіння цін у результаті зниження ринкового попиту на застарілу або виготовлену понад потреби продукцію робить її невігідною для виробництва.

Оскільки ринкова ціна, що врівноважує попит і пропозицію на ринку, встановлюється вільно, без адміністративного втручання держави або інших адміністративних органів, лібералізація цін є необхідною передумовою введення ринкового ціноутворення і ринкового механізму взагалі.

Вільне ціноутворення є основою ринкової економіки. Без нього неможливе функціонування ринкових структур, розширення ринкової конкуренції. Вивільнення цін від адміністративних обмежень на переважну частину засобів виробництва та інших виробничих ресурсів, а також на споживчі товари і послуги є необхідним для збалансування цін і витрат у різних галузях виробництва до співвідношення попиту й пропозиції, для створення стимулів розвитку виробництва відповідно до ринкових потреб, для його структурної перебудови.

Отже, визначальними чинниками, що впливають на формування і коливання ринкової ціни, є такі:

- вартість товару;
- співвідношення попиту і пропозиції, зумовлене передусім споживною вартістю товару.

Для нормального функціонування виробничого і споживчого ринку потрібне *інтенсивне впровадження форм ринкового ціноутворення, які б забезпечували рівновагу попиту і пропозиції*. В економіч-

ній літературі розглядаються різні підходи до визначення конкретних механізмів формування цін, що виконують функції ринкових регуляторів.

В економічній практиці сформувалися різні **методи ціноутворення**. Кожна підприємницька структура обирає той з них, який найбільше відповідає її інтересам. Можна назвати такі методи:

найпростіший метод ціноутворення полягає у розрахунку ціни за формулою: **середні витрати + прибуток**;

для багатьох підприємців зручний метод ціноутворення **на основі рівноваги попиту і пропозиції** (при цьому продавець товару має уважно стежити за коливанням попиту);

використовується також метод розрахунку ціни на основі **аналізу беззбитковості та забезпечення цільового прибутку** (виробник, щоб забезпечити покриття валових витрат виробництва, передбачає різні варіанти цін, які сприяли б успішному збуту продукції);

поширений також метод встановлення цін з **урахуванням рівня поточних цін**, що гарантує певну рівновагу попиту і пропозиції в межах галузі;

значною популярністю користується також метод **встановлення цін на новий товар** (спочатку виробник на новий вид товару встановлює високу ціну, щоб перекрити не тільки додаткові витрати на його створення, а й мати певний прибуток, пізніше ціна на такий товар поступово знижується);

в окремих випадках ціни встановлюють **на закритих торгах** (такий метод ціноутворення фірма використовує тоді, коли зацікавлена одержати замовлення на партію товару й укласти контракт з вигідним клієнтом).

У цілому вибір методу ціноутворення вимагає від підприємця врахування значної кількості чинників: оцінки витрат виробництва, попиту на товар, аналізу цін на товари конкурентів тощо. Підприємець має володіти методикою розрахунку **вихідних**, тобто базисних **цін**. Це — ціна, за якою покупцям пропонується товар, а вже у процесі купівлі-продажу встановлюється **остаточна ціна**, за якою і реалізується товар.

Роль ціни в ефективному функціонуванні підприємства (фірми) важко перебільшити. Вона не тільки допомагає в конкурентній боротьбі на ринку захопити лідерство в реалізації продукції, а головне — знизити витрати виробництва й одержати необхідний прибуток.

У цьому полягає особливість ринкової економіки, де у конкурентній обстановці виживає той, хто має найвищу норму прибутку. А це вимагає від кожного підприємця (якщо він не хоче стати банкрутом!) **оволодіння функціонально-вартісним аналізом**. Саме він дає можливість правильно оцінити усі витрати виробництва, знайти шляхи їх скорочення, а отже, досягти зниження індивідуальної вартості виробу. Якщо індивідуальна вартість товару буде меншою за ринкову (суспільно необхідну), то підприємець, реалізуючи свою продукцію, отримає надлишковий прибуток, який надає впевненості у його бізнесі.

При економічному аналізі важливе значення має визначення індексу цін. Індекс є економічним і статистичним показником, що характеризує у відносному вигляді зміни економічних величин, параметрів, економічних і соціальних процесів у часі, за певний період. Індeksi можуть бути індивідуальні (окремі), групові і загальні (агреговані).

Індекс цін – це відношення номінальної ціни певного набору товарів і послуг (ринкового “кошика”) в певний період часу до ціни того самого набору відповідно до базового періоду (значення показників якого беруть за 100 %), помножене на 100, виражене у відсотках. **Індекс споживчих цін (індекс інфляції)** є показником зміни загального рівня цін і тарифів на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання.

Цей показник розраховують за даними про зміни цін, одержаних в результаті щомісячної реєстрації цін і тарифів на споживчому ринку, та даних про структуру фактичних споживчих грошових витрат міського населення, отриманих за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств.

Індекс цін виробників промислової продукції є показником зміни цін у сфері промислового виробництва.

Індекс цін виробників розраховують щомісяця на основі цін на продукцію (без податку на додану вартість та акцизного збору) вибіркоким колом підприємств. Базою зважування є дані про обсяг виробництва промислової продукції у вартісному вираженні.

Індекс цін реалізації сільськогосподарської продукції сільськогосподарськими підприємствами розраховують за всіма напрямками її реалізації (заготівельним організаціям, включаючи продаж безпосередньо в торговельну мережу та споживачам за прямими

зв'язками, організаціям споживчої кооперації, на ринку, населенню в рахунок оплати праці, пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв (часток), зарубіжним країнам, на біржах, аукціонах). Середню ціну минулого року перераховують на структуру реалізації, що фактично склалася у поточному році.

Індекс цін на будівельно-монтажні роботи обчислюють за результатами щомісячного обстеження цін на будівельні матеріали, виробу і конструкції, включаючи вартість придбання, транспортні та заготівельно-складські витрати, а також за фактичними величинами інших калькуляційних витрат (сума нарахованої амортизації, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, інші витрати) за вибірко-вим колом будівельно-монтажних організацій.

Індекс цін інвестицій в основний капітал розраховують як агрегований з індексів цін на будівельно-монтажні роботи, машини та обладнання, інші капітальні роботи і витрати з урахуванням частки цих складових у загальному обсязі інвестицій.

Один із напрямів реформи ціноутворення в Україні ґрунтується на розподільчому принципі формування нової системи цін. Він передбачає проведення заходів, спрямованих на скорочення плановозбиткових галузей і виробництв, підвищення рентабельності. Структура господарства має забезпечувати збільшення випуску такої продукції, яка може бути реалізована на зовнішньому ринку, водночас обмежуючи сфери виробництва, зорієнтовані на дорогу імпорتنу продукцію чи ресурси. Українські підприємства можуть успішно конкурувати з фірмами інших країн лише за умови приведення рівня та співвідношення цін на внутрішньому ринку у відповідність до рівня світових цін на товари, що імпортуються. Реформований господарський механізм має орієнтувати вітчизняне виробництво на рівень і кон'юнктуру світових цін, забезпечивши українським підприємцям реальні умови для конкуренції на світовому ринку.

Становлення засад ринкового ціноутворення в Україні тісно пов'язане зі становленням стабілізуючих тенденцій розвитку її економіки. Це сприятиме розв'язанню проблеми збитковості деяких галузей промисловості, усуненню практики заниження рівня цін у сільському господарстві порівняно з рівнем витрат на виробництво землеробської та тваринницької продукції, подоланню технічної відсталості основних виробничих фондів та застосуванню нових технологій.

Головним завданням реформи ціноутворення є ліквідація диспропорцій між платоспроможним попитом і пропозицією товарів і послуг у народному господарстві та вартісними і матеріально-речовими пропорціями, що склалися за останні десятиріччя. Реформа ціноутворення має замінити державну монополію у цій сфері на конкурентний механізм, який дає змогу гнучко і оперативно реагувати на зміну кон'юнктури ринку та дію багатьох ціноутворюючих чинників. У процесі демократизації господарського життя і підвищення добробуту населення частка регульованих цін зменшуватиметься, а договірних і вільних ринкових — зростатиме.

Слід зауважити, що орієнтація на вільний ринковий механізм не означає відмови від державного ціноутворення та контролю за динамікою цін. Однак принципова його відмінність від адміністративно-командної системи полягає в тому, що держава переходить до економічних важелів впливу на рух витрат і цін, регулюючи платоспроможний попит на певні види товарів і послуг, розширюючи або звужуючи можливості їх виробництва. Втручання держави у вільне ринкове ціноутворення має на меті: по-перше, стримувати прояви монополізму при встановленні цін і, по-друге, забезпечити соціальний захист груп населення з низькими доходами.

Існують два основні напрями підтримки державою купівельної спроможності населення: *дотації до цін на товари* та *компенсації споживачам*. Поєднання цих напрямів у різній пропорції — найдоцільніший на сучасному етапі шлях пом'якшення негативних соціальних наслідків переходу до ринкової економіки в умовах існування високих цін на товари широкого вжитку, зменшення обсягів їх виробництва вітчизняними підприємствами.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Розкрийте сутність ціни як економічної категорії. Від чого залежить рівень ціни?
2. У яких випадках ціна відхиляється від вартості товару і в яких збігається з нею?
3. Які функції виконує ціна в умовах ринкового господарства? Розкрийте зміст кожної з цих функцій.
4. Поясніть механізм ринкового ціноутворення.
5. Перелічіть чинники, що впливають на ціну.

6. Як впливає на ціну співвідношення попиту і пропозиції? Наведіть приклади з ваших спостережень.
7. Поясніть класифікацію цін в умовах ринкової економіки. Дайте характеристику видів цін, які використовує статистика в Україні.
8. Розкрийте сутність та структуру оптових цін, преїскурантної ціни, договірної.
9. Що таке базисна ціна?
10. Де застосовуються тарифи? Розкрийте сутність цього поняття.
11. Які види цін застосовуються при перевезенні вантажів від виробника до споживача?
12. У чому полягають особливості встановлення цін на нові види продукції? Що таке престижна ціна?
13. Проаналізуйте структуру роздрібною ціни. Які умови і чинники впливають на її рівень?
14. Що таке договірні і вільні ціни? Поясніть поняття “лібералізація цін”.
15. З яких елементів складається система державних цін?
16. Як формуються ціни кооперативної та комісійної торгівлі?
17. Який механізм формування цін на сільськогосподарську продукцію?
18. У чому полягає специфіка формування територіальних (поясних, регіональних) цін? Наведіть приклади рівня місцевих цін на овочі та фрукти, які вирощуються на півночі чи півдні України.
19. Як ви зрозуміли механізм взаємодії чинників, що визначають коливання ринкової ціни?
20. Розкрийте залежність між ціною і ринком.
21. Проаналізуйте механізм формування світових цін. Які відмінності між національною і світовою ціною?
22. Розкрийте сутність такого економічного і статистичного показника, як індекс.
23. Проаналізуйте показники: індекс цін, індивідуальний індекс цін, загальний індекс цін.
24. У яких випадках і з якою метою застосовується метод індексації?
25. Які економічні важелі та інструменти впливу на рівень цін використовує держава?

26. Назвіть основні методи ціноутворення.
27. Що таке індекс цін? Як його розраховують? Розкрийте зміст індексу споживчих цін, індексу цін виробників промислової і сільськогосподарської продукції, індексу цін інвестицій в основний капітал.
28. Розкрийте зміст політики цін з боку законодавчих та управлінських органів у сучасний період в Україні.
29. У чому полягає сутність цінової реформи в Україні? Поясніть складності та суперечності її проведення.

РОЗДІЛ 5

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ФОРМА ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

БАНКРУТСТВО (*bankruptcy*) — неспроможність суб'єкта господарювання сплатити за своїми зобов'язаннями, задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів (робіт, послуг), включаючи нездатність забезпечити обов'язкові платежі до бюджету та позабюджетних фондів у зв'язку з відсутністю у нього грошових коштів. Офіційно підприємство визнається банкрутом рішенням суду про його фінансову неспроможність і нездатність розплатитися з кредитором. Якщо із заявою до суду про свою недієздатність звертається сам боржник, то банкрутство вважається добровільним. Якщо ж із заявою до суду звертаються кредитори, яким не повернуто борг, то банкрутство називають примусовим. За рішенням суду неспроможне підприємство може бути реорганізоване, тобто йому надається певний термін для виходу зі скрутного становища, погашення боргів, іноді надається допомога. Однак можлива і ліквідація підприємства з продажем майна для компенсації заборгованості.

БІЗНЕС (*business*) — ініціативна економічна діяльність, здійснювана за рахунок власних або позичкових коштів на свій ризик і під свою відповідальність з метою отримання прибутку й розвитку своєї підприємницької справи. Відповідно бізнесмен — ділова, ініціативна людина, комерсант, зацікавлена в отриманні прибутку від своєї діяльності.

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА (*economical premises of enterprise*) — полягають у створенні сприятливих соціально-економічних умов на основі рівності форм власності для вільної підприємницької діяльності. В Україні такими передумовами є передусім роздержавлення і приватизація власності, демонополізація господарської діяльності, прийняття законодавчих актів на підтримку малого і середнього товаровиробника.

ЗБИТКИ (*detriment*) — 1) непередбачені витрати, втрата майна і грошей; 2) шкода, завдана будь-якою діяльністю. Розрізняють майнові збитки юридичним і фізичним особам внаслідок нанесеної їм шкоди або невиконання прийнятих щодо них зобов'язань та моральні збитки у вигляді ущемлення прав, нанесення образи честі і гідності, підриву репутації. У підприємницькій сфері можливі матеріальні види втрат, трудові втрати, фінансові втрати, втрати часу, екологічні збитки.

ЗОНА СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА (*free enterprise zone*) — регіон (частина) національно-державної території, на якій здійснюється спільне

з іноземними партнерами підприємництво в різних формах згідно зі спеціальним законодавством.

КОМПАНІЯ (*company*) — поширена в західних країнах назва підприємства, означає загальний термін для визначення підприємства в будь-якій сфері економіки (промисловість, транспорт, торгівля, банки, страхування), заснованого на одній із форм приватної власності — індивідуальної власності однієї особи, спільної власності (партнерства), акціонерної (корпорації) чи державної власності.

ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР (*liquidation of economical structures*) — припинення діяльності суб'єктів господарювання і підприємства, відбувається через реорганізацію їх (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) або ліквідацію. Розрізняють добровільну і примусову ліквідацію підприємства.

ЛІЦЕНЗУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (*licensing of economical practice*) — поряд з державною реєстрацією підприємства усіх форм власності мають отримати спеціальний дозвіл (ліцензію) на здійснення певних видів підприємницької діяльності. При цьому перелік видів діяльності, на які необхідна ліцензія, встановлюється Законом України “Про підприємництво”. В Україні створено Ліцензійну палату, функції якої охоплюють впровадження загальнодержавної системи ліцензування, організацію ліцензування окремих видів підприємницької діяльності, ведення Єдиного державного ліцензійного реєстру.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО, БІЗНЕС (*small enterprise, business*) — економічна діяльність, що дає прибуток на малих та середніх підприємствах, які не входять до складу жодного виробничого об'єднання, а самостійно здійснюють виробничу і комерційну діяльність.

МОРАЛЬНО-ЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ ПІДПРИЄМНИЦТВА (*moral precepts of enterprise*) — сукупність норм і принципів взаємовідносин людей у сфері бізнесу. Існує прямий зв'язок між морально-етичними принципами і самою сутністю підприємництва, що передбачає неперервні контакти, зв'язки, відносини, переговори, угоди з величезною кількістю людей: партнерами, іншими підприємцями, найманими працівниками, покупцями, постачальниками товару, споживачами, представниками податкових органів тощо. Усі ці відносини мають будуватися на основі так званого “чесного бізнесу”, тобто на взаємній довірі, повазі до партнера, високій культурі, ввічливості та своєчасному виконанні взятих зобов'язань.

ПІДПРИЄМЕЦЬ (*owner/head of firm*) — ділова людина, що займається власною підприємницькою справою з метою отримання прибутку або забезпечує іншу вигоду. Сучасному підприємцю мають бути властиві такі риси: ґрунтовна економічна підготовка, глибокі знання з організації виробництва, менеджменту; гнучкість, уміння діяти в умовах конкуренції, нестійкості та ризику; загострене почуття інтуїції.

ПІДПРИЄМНИЦТВО (*enterprise*) – ініціативна, самостійна, що не суперечить законодавству і ведеться під власну майнову відповідальність, діяльність фізичних та (або) юридичних осіб, спрямована на отримання доходу, прибутку, підвищення іміджу, статусу. Підприємництво може бути індивідуальним і колективним.

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ (*economical practice*) – ініціативна, самостійна діяльність осіб або підприємств (фірм), яка спрямована на отримання прибутку або особистого доходу і здійснюється на власний ризик та під власну майнову відповідальність.

ПІДПРИЄМСТВО (*enterprise*) – самостійно господарюючий уставний суб'єкт, що має права юридичної особи і здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою отримання прибутку.

ПОЛІТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА (*political premises of enterprise*) – полягають у створенні в країні сприятливого політичного клімату для підприємництва. Владні структури своїми діями мають захищати збереження власності суб'єктів господарювання.

РЕЄСТРАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (*registration of economical practice*) – процес отримання статусу підприємця. В Україні надається шляхом державної реєстрації у порядку, передбаченому законодавством. Здійснення підприємницької діяльності без реєстрації заборонено. При реєстрації кожний суб'єкт підприємницької діяльності вноситься до Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України (ЄДРПОУ) і йому присвоюється ідентифікаційний код. Реєстрацію підприємців в Україні здійснюють виконавчі органи міських, районних, сільських і селищних рад.

РИЗИК (*risk*) – дія в розрахунок на успіх, на щасливий результат, однак не виключає можливості невдачі. Ризик виникає як небезпека непередбачених втрат у зв'язку з випадковою зміною умов економічної діяльності або несприятливими обставинами. У бізнесі попередньо може передбачатися розмір можливих втрат.

РИНКОВА ЕКОНОМІКА (*market economy*) – економіка вільного підприємництва; система господарювання, заснована на широкому прояві бізнесу, конкурентного суперництва.

СВОБОДА ПІДПРИЄМНИЦТВА (*freely of enterprise*) – виявляється у вільному виборі підприємницької діяльності; вільному залученні до здійснення підприємницької діяльності капіталу, засобів виробництва юридичних і фізичних осіб; самостійному формуванні програми діяльності, бізнес-плану, вільному виборі постачальників та споживачів; вільному найму працівників; вільному розпорядженні прибутком, що залишається після сплати обов'язкових платежів, встановлених законодавством.

СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ (*managing subject*) – юридична особа, яка має своє майно; майнові права; право володіння, розпорядження і корис-

тування своєю власністю; незалежність існування від осіб, що до нього входять; несе відповідальність за свої дії. Усі господарські суб'єкти поділяють на три типи: підприємства, установи, об'єднання громадян.

УСТАНОВА (*institution, organization*) — організація, що здійснює свою діяльність за рахунок бюджетних коштів або спонсорів.

ФІРМА (*firm*) — основний суб'єкт ринкової економіки, господарське, промислове або торговельне підприємство, що користується правами юридичної особи.

ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА (*functions of enterprise*) — в усіх випадках підприємництво виконує три основні функції: а) ресурсну (мобілізація фінансів, трудових, матеріальних, інформаційних та інтелектуальних ресурсів); б) організаційну (організація виробництва, матеріально-технічного забезпечення і збуту продукції, маркетингу, реклами); в) творчу (новаторство, генерація і використання ідей та ініціативи, ризик).

Ф'ЮЧЕРСНІ ОПЕРАЦІЇ (*future transactions*) — операції з біржовим товаром, які підлягають виконанню у певні строки в майбутньому. Так, згідно попередньо укладених на біржах операцій купівлі-продажу товари, валюта, цінні папери мають бути передані власнику в майбутньому за цінами, що діяли під час операцій. Частіше за все ф'ючерсні операції укладають не в цілях остаточної купівлі і продажу товарів, а з метою страхування (хеджування) майбутньої операції. Такі операції оформляють ф'ючерсними контрактами, які продають і купують на біржах.

ХЕДЖУВАННЯ (*hedging*) — метод страхування, зниження ризику від втрат, зумовлених несприятливими для продавців і покупців змінами ринкових цін на товари. Застосовується у біржовій, комерційній і банківській практиці. При хеджуванні ф'ючерсних операцій учасники отримують можливість застрахувати себе від втрат, пов'язаних зі зміною цін протягом строку операції.

ЧИННИКИ ДИНАМІЧНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА (*dynamic factors of enterprise*) — плюралізм форм власності, конкуренція, структурні зміни в економіці, впровадження новітніх технологій, мобільність фінансування, економізація і комп'ютеризація освіти підприємств.

5.1. СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ЙОГО ФУНКЦІЇ ТА УМОВИ ІСНУВАННЯ

Ринкова економіка — це економіка вільного підприємництва, тобто система господарювання, заснована на широкому прояві бізнесу. Для того щоб успішно займатися бізнесом, уникнути невдач і провалів, потрібно глибоко розуміти сутність підприємницької діяльності.

Передусім слід з'ясувати, чи однозначні за змістом та економічною сутністю терміни “підприємництво” і “бізнес”. Так склалося, що у багатьох людей в нашій країні слово “бізнес” викликає певні негативні емоції, пов'язані з “тіньовою” економікою. Багато в чому це пояснюється тим, що у роки тоталітарного режиму слово “бізнес” отожднювалося з буржуазною “імперіалістичною” системою, легким і великим заробітком на межі криміналу.

Що ж насправді означає цей термін? У перекладі з англійської бізнес (“*business*”) — це справа, діло, заняття.

Стисло **бізнес** можна визначити як **економічну діяльність з метою отримання прибутку**.

Цей термін характеризує сферу діяльності господарського суб'єкта, його економічний інтерес, підприємництво.

А що означає поняття “підприємництво”?

Підприємництво — форма діяльності у сфері виробництва і обміну товарів та надання послуг з метою отримання прибутку.

У Законі України “Про підприємництво” зазначено, що підприємництво — це самостійна ініціатива, систематична на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою отримання прибутку.

Поняття “підприємництво” уперше ввів у науковий обіг англійський учений Р. Кантільон. Він розглядав його як особливу економічну функцію, важливою рисою якої є ризик. А. Сміт трактував підприємницьку діяльність насамперед як діяльність з власним інтересом підприємця (особистим збагаченням), у процесі реалізації якого підприємці сприяють задоволенню потреб суспільства.

Поняття “підприємець” часто вживають як синонім поняття “бізнесмен”, тобто людина, яка організувала свою справу й веде її.

Отже, можна стверджувати, що терміни — “підприємництво” і “бізнес” близькі за змістом, хоча мають свої відтінки. Поняття “бізнес” ближче до безпосередньо практичної, динамічної складової ринкового механізму. Як засвідчує досвід розвинених держав, бізнес — це не легка “прогулянка” до збагачення. Бізнесмен має одночасно думати і про товар, і про його збереження, ціни, поставки, транспорт, покупців, рекламу, податки. Тому ця праця нелегка.

Природно, що таке життя і діяльність винагороджуються високими доходами. Бізнесмен навіть при відносно невеликому обороті отримує доход в декілька разів більший порівняно з робітником. А

при особливо вигідних операціях ці суми можуть збільшуватися багатократно. В той же час, якщо бізнесменові не вистачає досвіду або його спіткала невдача, то він може втратити більше, ніж досі придбав.

У сучасному українському законодавстві та засобах масової інформації застосовується термін “підприємницька діяльність”. Розглянемо його сутність, основні ознаки і особливості.

Підприємницька діяльність (підприємництво) — це ініціативна, самостійна діяльність осіб або підприємств (фірм), націлена на отримання прибутку, або особистого доходу, і яка здійснюється на власний ризик та під власну майнову відповідальність.

Підприємництво дозволяється у будь-якій галузі господарської діяльності, яка не забороняється законом: у промисловості, сільському господарстві, торгівлі, побутовому обслуговуванні, у сфері операції з цінними паперами, банківській, юридичній, видавничій та інформаційно-консультативній діяльності. Основними сферами підприємницької діяльності є виробництво (продукції, послуг), комерція (торгівля), фінансове та комерційне посередництво. Отже, підприємництво — це організація корисної виробничої діяльності, спрямованої на випуск товарів і надання послуг.

Основу підприємницької діяльності складає певна форма чи вид власності: приватна, акціонерна, державна, кооперативна.

Суб'єктами підприємницької діяльності виступають:

- фізичні особи, тобто громадяни України та інших держав, не обмежені законом у правоздатності;
- юридичні особи усіх форм власності.

Слід ураховувати, що поняття “суб'єкт підприємницької діяльності” і “юридична особа” не збігаються, хоча за змістом дуже близькі. Перше поняття ширше, оскільки суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути не тільки юридичні особи (товариства, кооперативи, спільні підприємства, компанії, різні асоціації, об'єднання тощо), а й фізичні особи або громадяни.

Особливого розгляду потребує питання щодо участі у підприємницькій діяльності **держави** та її відповідних органів (урядових та адміністративно-господарських установ, у тому числі міністерств, комітетів, управлінь). За загальними правилами ринкової економіки держава не може бути суб'єктом ринкових відносин, а її органи підприємцями. Це зумовлено тим, що держава здійснює регулюючу і контрольну функції підприємницької діяльності в країні.

Держава гарантує свободу підприємництва і його державну підтримку. Це означає, що підприємці мають право без обмежень самостійно приймати рішення і здійснювати будь-яку діяльність, що не суперечить законодавству.

Свобода підприємництва виявляється у:

- вільному виборі видів підприємницької діяльності;
- вільному залученні до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- самостійному формуванні програми діяльності;
- вільному виборі постачальників та споживачів;
- вільному найму робітників;
- вільному розпоряджанні прибутком, що залишається після виплати обов'язкових платежів, встановлених законодавством.

Відповідно до Закону України “Про підприємництво” в нашій країні **не дозволяється** займатися підприємницькою діяльністю таким категоріям громадян: військовослужбовцям, службовим особам органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органів державної влади і управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємницьких структур. Забороняється також займатися підприємництвом тим категоріям громадян, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші кримінальні злочини.

Такі обмеження для зайнятих підприємництвом існують в усьому світі і зумовлені необхідністю забезпечити однакові можливості для всіх фізичних та юридичних осіб у свободі бізнесу та позбавити кримінальних осіб права займатися підприємницькою діяльністю.

Підприємець (власник) бере на себе ініціативу поєднання чинників виробництва — ресурсів, землі, праці й капіталу — в єдиний процес створення товару або надання послуг, які обіцяють бути прибутковими. Він виконує складне завдання прийняття основних рішень у процесі ведення господарства. Для того щоб мати прибуток, підприємець повинен придбати чи купити приміщення, устаткування, обладнання, матеріали, сировину, розробити технологію, найняти працівників, організувати виробництво, рекламу та збут. Кошти, що витрачаються на цю справу, складатимуть витрати. Реалізація продукту або послуги за певну ціну дасть змогу одержати дохід, або виручку. Різниця між виручкою від реалізації продукту та сумою витрат на його виробництво й збут складатиме прибуток.

Підприємець реалізує свій діловий інтерес (отримання прибутку) через новаторство, намагаючись впроваджувати на комерційних засадах нові виробничі технології, нові форми організації бізнесу, нові товари. Крім того, його діловий інтерес реалізується через ризик. Причому підприємець ризикує не тільки своїм часом, працею і діловою репутацією, а й вкладеними коштами.

Наймані працівники свій діловий інтерес (доход) реалізують через виконання посадових або робочих зобов'язань у підприємницькій фірмі на контрактних засадах. Вони виступають як рівноправні учасники у відносинах із підприємцями. Укладаючи договір, і наймані працівники, і підприємці роблять свій вибір, йдуть на економічний ризик, несуть взаємну відповідальність за порушення умов угоди. Наймані працівники з часом самі можуть стати власниками, придбавши акції певної підприємницької фірми або відкриваючи свою справу.

Державні структури також виступають рівноправними партнерами інших учасників комерційних відносин, якщо вони виходять на ринок із діловими пропозиціями: залучення зацікавлених фірм, корпорацій на виконання масштабних проєктів, надання урядових замовлень підприємствам, визначення цін, надання певних пільг при виконанні спеціальних робіт. Держава і сама може створювати підприємницькі фірми на основі змішаних форм власності або за участі іноземного капіталу.

До підприємницької діяльності в країнах Заходу висувають високі вимоги. Не кожний бізнесмен може бути названий повною мірою підприємцем. Ним не вважається, наприклад, власник фірми, яка з року в рік виробляє один товар (без модифікацій) або надає одні й ті самі послуги (без удосконалення). Вважається, що цей товаровиробник здійснює не підприємницькі, а репродуктивні функції. Хоч нині й прийнято називати підприємцями всіх, хто зайнятий бізнесом, насправді ж ними можуть бути тільки ті ділові люди, поведінка яких на ринку відрізняється пошуковим характером. Підприємницький пошук нового — це відкриття нових можливостей для господарської активності, освоєння нових ринків, перехід до виробництва нових видів продукції та надання нових послуг, залучення нових фінансових і матеріальних ресурсів, використання найефективніших методів менеджменту й маркетингу.

Найбільш влучно завдання підприємців і їх функції висловив відомий австрійський економіст першої половини ХХ ст. Йозеф Шум-

петер: “Завдання підприємців — реформувати і революціонізувати спосіб виробництва шляхом впровадження винаходів, а в більш загальному змісті — через використання нових технологічних можливостей для виробництва нових товарів або колишніх товарів, але новим методом, завдяки відкриттю нового джерела сировини або нового ринку готової продукції — аж до реорганізації попередньої і створення нової галузі промисловості”. Він назвав і відповідні якості підприємця, який спроможний здійснити новий пошук ринкового бізнесу: мати волю і здібності; уміти виділяти визначальні моменти діяльності, бачити їх у реальному світі; бути спроможним “плисти проти течії”, долаючи опір середовища; впливати на інших результатами успіху, духовною свободою, витратами сил і енергії.

Отже, в особі підприємця мають поєднуватися новаторські, комерційні та організаторські здібності для пошуку та розвитку прогресивних методів виробництва, створення нових видів продукції високої якості, ефективних сфер застосування капіталу.

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції:

ресурсну — мобілізація капіталу (фінансів), трудових, матеріальних, інформаційних та інтелектуальних ресурсів;

організаційну — поєднання передових методів організації праці та виробництва із сучасною структурою управління й контролю господарської діяльності підприємств і фірм;

інноваційну — сприяння матеріалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних розробок, проектів у процесі ринкових перетворень.

Особливо варто підкреслити творчу складову підприємництва, яка дає змогу підприємцю знаходити найефективніші господарські рішення, щонайкраще використовувати обмежені ресурси і домагатися здійснення намічених планів і задумів на практиці.

Бути підприємцем не просто. Відомо, що кожна людина прагне до успіху. Проте далеко не кожному вдається досягти бажаної мети в бізнесі. І це закономірно, оскільки створити і вести солідну справу під силу лише деяким з нас. Підтвердження тому — світова статистика, відповідно до якої цією важкою і відповідальною справою в усьому світі займається не більше 8 % людей. Бізнесмен повинен мати такі якості, як ініціативність, рішучість, завзятість, відповідальність, вміння спілкуватися з людьми.

Залежно від підготовленості та знання особливостей підприємницької справи перші кроки в підприємстві можуть сильно відрізнятися. Однак загальними для всіх підприємців-початківців є такі етапи становлення власної справи.

- Виникнення бажання й ухвалення рішення про створення власної справи.
- Вибір виду діяльності майбутнього підприємства, визначення своєї ніші на ринку.
- Залучення партнерів, родичів, однодумців до створення власної справи.
- Вирішення організаційних питань — вибір організаційної форми підприємства, підготовка установчих документів, реєстрація у встановленому порядку.
- Вибір банку і перший фінансовий внесок у нову справу.
- Забезпечення необхідними приміщеннями, устаткуванням, транспортом, а також оргтехнікою (телефон, комп'ютер тощо).
- Добір персоналу і найняття робітників.
- Пошук контрагентів, клієнтів і укладання договорів з ними, виконання перших зобов'язань.
- Одержання прибутку і підбиття результатів першого року діяльності, оцінка фінансових результатів.

Перші етапи характеризують організаційні роботи зі становлення своєї справи, а наступні відображають результативність перших кроків підприємця.

Ухвалення рішення про створення власної справи — одночасно найпростіший і найскладніший етап. Саме тут проявляється ініціатива, рішучість, цілеспрямованість. Немаловажним є також визначення сфери діяльності. Крім загальних економічних і юридичних знань підприємець повинен досконало знати якусь справу, вміти робити щось краще за інших, знайти такий вид товарів або послуг, що незмінно будуть користуватися попитом.

Як показує досвід США і країн Західної Європи, найперспективнішими є такі сфери бізнесу:

- надання різного роду ділових послуг (консультації, бухгалтерський облік, юридичні послуги, реклама тощо);
- громадське харчування;
- роздрібна торгівля різноманітними споживчими товарами;
- ремонт автомобілів;

- будівництво будинків, дач, гаражів, ремонт квартир, офісів тощо.

Дуже значним етапом в організації справи є підготовка пакета установчих документів. Багато хто вважає за доцільне залучити до цієї роботи якусь юридичну або консультативну фірму. Важливим є також вибір обслуговуючого банку. Банк може стати не тільки місцем зберігання коштів підприємця, а також порадником і діловим партнером. Наступним важливим етапом є залучення фахівців і робітників підприємства. Спочатку підприємець може сам виконувати деяку роботу. Нарешті, величезне значення має пошук контрагентів, укладання перших договорів і, що найважливіше, виконання перших зобов'язань.

Окремі етапи становлення власної справи можуть виконуватися одночасно, виходячи з індивідуальних особливостей підприємця, конкретних умов організаційного періоду і надходження замовлень на товари і послуги.

Всяка діяльність, у тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних і нематеріальних благ, які виступають у формі товару, називається **господарською діяльністю**.

Поняття господарської діяльності ширше, ніж поняття підприємницької діяльності, оскільки господарська діяльність може здійснюватися і без мети отримання прибутку — *некомерційна господарська діяльність*. Відповідно поняття “суб'єкт господарювання” ширше, ніж поняття “суб'єкт підприємництва”.

Розвиток підприємництва завжди відбувається у середовищі функціонування певної соціально-економічної системи. Саме тому для його безпосереднього відтворення необхідні певні умови (рис. 15).

Економічні передумови підприємництва — це функціонування у суспільстві багатосуб'єктних власників (приватних, колективних, державних, кооперативних). На цьому ґрунтуються свобода підпри-



Рис. 15. Умови розвитку підприємництва

емницької діяльності, можливість самостійно, на свій страх і ризик приймати рішення про використання майна, продукції, прибутків. Такими передумовами в Україні є роздержавлення і приватизація власності, демонополізація господарської діяльності.

Політичні передумови підприємництва — створення в країні сприятливого, стабільного політичного клімату. Він можливий завдяки проведенню державою науково обґрунтованої економічної політики, створенню сприятливих підприємницькій діяльності податкових, кредитних та митних регуляторів.

Юридичні передумови підприємництва ґрунтуються на законодавчих та нормативних актах. Вони мають надати суб'єктам господарювання гарантії збереження і захисту власності (капіталу), а також можливості здійснення усіх видів підприємницьких акцій у межах закону.

Соціальні передумови підприємництва передбачають підтримку з боку держави у вирішенні питань, які стосуються формування соціально орієнтованої ринкової економіки (соціальний захист працюючих у підприємницьких структурах громадян; соціальне страхування та державне пенсійне забезпечення; сприяння в охороні праці та здоров'я зайнятих у приватному секторі громадян).

Психологічні передумови підприємництва — це створення позитивної суспільної думки щодо розвитку підприємницької діяльності (зайняття бізнесом). Необхідність усунення психологічних перешкод у цій справі надзвичайно велика, оскільки подолання консервативних поглядів і оцінок у частини громадян (що склалися протягом минулих десятиліть) сприятиме поширенню підприємницької діяльності в Україні.

Ще раз підкреслимо, що підприємництво — це вид діяльності, який у нас багато десятиріч ігнорувався з ідеологічних міркувань, вважався мало не кримінальним. Проте в більшості країн світу підприємництво розглядалося (і розглядається) як важлива сфера економічного та суспільного життя, без якого не може бути ні ефективної економіки, ні ринку, ні бізнесу.

Останнім часом у країнах із розвинутою ринковою економікою підприємництво перебуває у стані своєрідного піднесення. Дедалі більше людей входить у бізнес, починаючи з власної, найчастіше невеликої "справи". Так, якщо в США в 50-ті роки щороку реєструвалося в середньому приблизно 150 тис. фірм, у 60-ті — 220 тис.,

у 70-ті — 350 тис., то на початку 90-х років щороку створювалося до 700–800 тис. фірм.

Динамізм цього явища зумовлювали такі чинники: *по-перше*, науково-технічна революція сприяла розгортанню інформаційних послуг, використанню нової комп'ютерної техніки, якою широко намагається оволодіти в своїх комерційних інтересах зростаюча кількість підприємців;

по-друге, оскільки потреби сучасного суспільства стали надзвичайно різноманітними, що викликає швидке зростання виробництва все нових і нових товарів, задоволення інтересів споживачів і потреб ринку можуть здійснити ініціативні товаровиробники — підприємці.

В сучасних умовах підприємницька діяльність — це засіб не тільки доходу, а й самовираження для молодого енергійної людини. Звідси — велике прагнення багатьох людей молодого віку розпочати свою справу. Звичайно, що не завжди ділова акція приносить успіх. Як правило, більше половини нових фірм закриваються в перший рік свого існування через низьку рентабельність. Однак є і друга статистика: 90 % усіх американських мільйонерів (близько 2 млн чол.) зобов'язані своїм достатком створенню особистої фірми.

5.2. ВИДИ І ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Залежно від змісту розрізняють такі види підприємницької діяльності.

Виробниче підприємництво — діяльність, пов'язана безпосередньо з виробництвом продукції, товарів, послуг, робіт, інформації. При цьому функція виробництва стає для підприємця основною, тоді як інші (транспортування, реклама, збут тощо) є другорядними, доповнюють основну. Природно, що виробниче підприємництво має бути прибутковим, відшкодовувати зроблені витрати. Вважають, що організація нового виробництва є доцільною лише в тому разі, якщо річний прибуток становитиме в сумі не менше ніж 15–20 % від потрібних витрат.

Комерційне підприємництво характеризується насамперед тим, що провідна роль у ньому належить товарно-грошовим, торговельно-обмінним операціям. Вони пов'язані з операціями та угодами з купівлі-продажу (або перепродажу) товарів і послуг. Успішною ко-

мерційна діяльність може бути тоді, коли, по-перше, реалізаційна ціна вибраного товару вища за купівельну і, по-друге, коли товар користується попитом на ринку. Комерційна акція вважається вигідною, якщо вона приносить прибуток не менше ніж 20–30 % від витрат.

Фінансове підприємництво пов'язане з купівлею-продажем валюти, цінних паперів. Агентами ринку грошей, валюти, цінних паперів виступають комерційні банки, фондові біржі, підприємства, фірми, окремі громадяни. Прибуток підприємця виникає в результаті продажу фінансових ресурсів з одержанням процентів.

Особливою формою фінансово-кредитного підприємництва є страхування. Страхові організації надають гарантії тим, хто за відповідну плату страхує своє майно, цінності чи життя, отримати компенсацію збитків у разі непередбачених обставин. Страхування захищає бізнес і населення, зменшуючи можливі ризики.

Посередницьке підприємництво — це підприємництво, суб'єкт якого сам не виробляє і не продає товару, а виступає тільки посередником у товарно-грошових операціях. Головна мета такого підприємця — знайти й звести дві зацікавлені в цій акції сторони. Завдання посередницької діяльності — надання послуг кожній з цих сторін. Посередницькі фірми спеціалізуються також на наданні інформаційних, консультативних та маркетингових послуг, за що отримують відповідний прибуток.

Основною складовою підприємницької сфери є фірма.

Фірма — це організація, яка володіє одним або кількома підприємствами й використовує кошти й ресурси для виробництва товару або послуги з метою отримання прибутку.

Фірми класифікують за різними ознаками. Головними з них є дві: форма власності й величина фірми.

За формою **власності** розрізняють три види фірм, або підприємства:

- індивідуальне, або приватне підприємництво;
- товариство, або партнерство;
- корпорація (акціонерне товариство).

Індивідуальним підприємством називається бізнес, власником якого є одна особа. Власник індивідуального бізнесу одночасно виступає у функції менеджера. Він несе повну майнову відповідальність.

Індивідуальне підприємництво спрямоване на отримання особистого доходу. Як зауважив відомий американський економіст П. Самуельсон, щоб стати одноосібним власником, ні в кого не треба просити дозволу. Індивідуальний підприємець працює від свого імені і на свій ризик.

Індивідуальний підприємець має право:

створювати підприємство (фірму) і самостійно визначати його профіль та виробничу програму;

придбавати майно або майнові права, використовувати майно інших осіб за угодою оренди;

наймати або звільняти працівників;

отримувати кредит і відкривати рахунок у банку;

самостійно розподіляти прибуток від підприємницької діяльності, який залишається після сплати податків;

здійснювати операції з валютою.

Отже, зміст діяльності підприємця полягає в самостійній організації виробництва або послуг, у пошуку або формуванні попиту на товари і послуги, їх реалізації.

Він може також виступати як посередник між виробником і споживачем. Головне, що відрізняє підприємця від інших агентів ринкової економіки, — це прибуток, котрий він отримує як різницю між витратами на задоволення попиту і ціною, яку покупець сплачує за відповідний товар.

Товариством, або партнерством, називають бізнес, яким володіють дві або більше осіб. Товариства можуть виступати юридичними і неюридичними особами. Основними ознаками, що роблять підприємство юридичною особою, є:

- створення та реєстрація його згідно з законом;
- самостійна майнова відповідальність;
- участь від власного імені в господарському обороті;
- власний розрахунковий рахунок у банку.

У випадках, передбачених законом, господарське товариство може діяти у складі одного учасника.

Відповідно до українського законодавства господарські товариства можуть бути п'яти видів:

- акціонерне товариство;
- товариство з обмеженою відповідальністю;
- товариство з додатковою відповідальністю;

- повне товариство;
- командитне товариство.

Цивільний кодекс РРФСР 1922 року також розрізняв п'ять форм об'єднання капіталів. Називалися вони тоді товариствами, а учасники, відповідно, товаришами. Це були: просте товариство; повне товариство; товариство на вірі (командитне); товариство з обмеженою відповідальністю; пайове товариство (акціонерне).

У 1990 році в СРСР було прийнято *Положення про акціонерні товариства і товариства з обмеженою відповідальністю*. У цьому положенні давалося нове трактування товариства з обмеженою відповідальністю, а функціонування інших видів товариств взагалі не регламентувалося.

Корпорація — це сукупність осіб, об'єднаних для спільної підприємницької діяльності як одна юридична особа. Право на власність корпорації поділено на частини за акціями, тому власників корпорацій називають держателями акцій, а саму корпорацію — **акціонерним товариством**. До переваг корпорацій належать такі:

широкі можливості залучення грошового капіталу шляхом продажу акцій та облігацій;

поділ прав акціонерів на майнові та особисті. Майновими є права на отримання дивідендів, а також частину вартості майна фірми в разі її ліквідації. До особистих відносять право на участь в управлінні справами акціонерного товариства;

залучення фахівців для виконання управлінських функцій;

стабільність функціонування корпорацій — вибуття із товариства будь-кого з акціонерів не призводить до закриття фірми.

Акціонерні товариства поділяють на:

відкриті акціонерні товариства (ВАТ), акції яких розповсюджуються шляхом відкритої передплати і купівлі-продажу на біржах. Акціонери відкритого товариства можуть відчужувати належні їм акції без згоди інших акціонерів та товариства;

закриті акціонерні товариства (ЗАТ), акції яких розподіляються між засновниками або серед заздалегідь визначеного кола осіб і не можуть розповсюджуватися шляхом передплати, купуватися і продаватися на біржі. Акціонери закритого товариства мають переважне право на придбання акцій, що продаються іншими акціонерами товариства.

Закрите акціонерне товариство може бути реорганізоване у відкрите в порядку, передбаченому законом.

Акціонерні товариства є одним із способів концентрації капіталу, а також засобом мобілізації заощаджень населення для перетворення їх у капітал.

При цьому акціонерами можуть бути не тільки окремі люди, а й підприємства. Одна з переваг акціонерної форми полягає в здатності об'єднувати різноманітні підприємства в єдині господарські комплекси через володіння акціями один одного.

Товариством з обмеженою відповідальністю (ТОВ) є господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.

Товариством з додатковою відповідальністю є господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників.

Повним товариством є господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Командитним товариством є господарське товариство, в якому один або кілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні лише своїми вкладами (вкладники) і не беруть участі в діяльності товариства.

Учасниками повного товариства, а також повними учасниками командитного товариства можуть бути лише особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

За ознакою **величини фірми** розрізняють: малий, середній і великий бізнес. Як правило, за кількістю зайнятих підприємства розподіляють на малі (до 50 зайнятих), середні (від 50 до 500), великі (по-

над 500). Однак розміри малих підприємств у різних країнах можуть розрізнятися. Так, у США, за даними статистики, малі, середні та великі підприємства поділяють на п'ять категорій: найменші (1–24 працюючих), малі (25–99), проміжні (100–499), середні (500–999), великі (1000 і більше працюючих).

Багаторічний досвід країн Європи, США і Японії свідчить про те, що малий бізнес утворює найбільший сектор господарства, де знаходять собі роботу понад половина усіх зайнятих. Найтипівішими формами малого бізнесу стали система франчайзингу (від англ. *franchise* – пільговий) та венчурного (від англ. *venture* – ризикувати) підприємництва.

Франчайзинг – це система дрібних приватних фірм, які укладають контракт на право користування фабричною міркою великої фірми у своїй діяльності на певній території та у певній сфері. Вони мають пільги на ціни, допомогу в доставці товарів, придбанні устаткування, кредитах тощо. Дрібні фірми стають роздрібними продавцями продукції великих компаній. Такі контракти взаємовигідні, оскільки дрібні фірми отримують фінансову й торговельну підтримку від великих корпорацій, а останні мають економію на реалізації своєї продукції, а також додатковий прибуток від своїх філій.

Франчайзер практично цілком забезпечує діяльність “підопічного” підприємства, сприяючи йому при виборі сегмента споживачів і зони дії, при проведенні рекламних заходів, плануванні, управлінні та організації бізнесу. Крім того, франчайзер допомагає франчайзіату, здійснюючи консультивання з різних питань діяльності, проводячи підготовку висококваліфікованих кадрів і надаючи в необхідних випадках фінансову допомогу. Франчайзер може здати в оренду франчайзному підприємству устаткування, основні фонди. Він може також бути постачальником для своїх франчайзіатів.

Переваги франчайзингу полягають у тому, що франчайзне підприємство одержує:

- можливість стати самостійним підприємцем;
- право здійснювати свій бізнес під визнаним товарним (фірмовим) знаком;
- можливість використовувати досвід випробуваних форм підприємництва.

Франчайзинг є дуже діючим засобом мобілізації капіталу, привертаючи капіталовкладення від значної кількості інвесторів, що

прагнуть стати власниками своєї справи. При цьому загальна сума інвестицій при франчайзингу, як правило, набагато перевищує суму, що могла б бути отримана з традиційних джерел капіталу — акціонерного або позичкового.

Венчурна фірма — це комерційна організація, що займається розробкою наукових досліджень, фінансує і консультує компанії, які займаються нововведеннями. Венчурне підприємство зародилося в США після другої світової війни. Нині венчурні фірми створюються і в Україні, однак не отримали поширення.

Середній бізнес відіграє менш помітну роль, оскільки йому доводиться конкурувати як з великими, так і з малими фірмами. В результаті він переростає або у великий бізнес, або перестає існувати. Виняток становлять лише ті фірми, які виступають монополістами у випуску певної специфічної продукції, що має свого постійного споживача (зубопротезне обладнання, виробництво інвалідної техніки, спеціального взуття, туристичного обладнання тощо).

Великий бізнес відрізняється більшою стійкістю, ніж середній чи малий. Тенденція до зростання розмірів підприємств була характерною для першої половини ХХ ст. Вона пов'язана з розвитком продуктивних сил, концентрацією виробництва. Причому концентрацію виробництва слід розглядати у двох вимірах — збільшенні розмірів підприємств і зростанні частки великих підприємств в тій чи іншій галузі.

Концентрація виробництва на рівні підприємства дає можливість виявити його оптимальний розмір, який визначається мінімальними витратами виробництва і реалізації на одиницю продукції (рентабельністю). Якщо масштаби підприємства перевищують оптимальний розмір, це супроводжується зростанням витрат, а отже, зниженням рентабельності виробництва.

Концентрація виробництва сформувала основу для великого підприємства, що займає провідні позиції у ринковій економіці. Наприклад, у США в економіці домінуюча роль належить 500 найбільшим промисловим корпораціям, на підприємствах яких зосереджено близько 20 % усіх зайнятих на виробництві і 3/5 усіх отримуваних прибутків. У ФРН налічується близько 3600 великих підприємств, в Японії кількість великих підприємств не перевищує 10 % їх загальної кількості.

До переваг великого підприємництва слід віднести:

- економічну раціональність, що зумовлена економією витрат виробництва, фінансуванням науково-технічного прогресу. Велика фірма забезпечує оптимальний варіант для інвестора при вкладанні капіталу в умовах конкурентного ризику;
- велика фірма розробляє коротко- і довготермінові бізнес-плани, стратегію маркетингу, володіє значним кадровим потенціалом, має можливість ефективно вирішувати соціальні проблеми на підприємствах корпорації;
- більш висока конкурентоспроможність дає змогу великій фірмі мобілізувати у разі необхідності значний капітал;
- великі фірми мають прямий вихід на зовнішній ринок, здійснюючи масштабні експортно-імпорتنі операції.

Однак історія розвитку підприємництва на Заході показує, що воно **виросло з малого бізнесу**. Він і нині сприяє поширенню підприємницької діяльності, без якої не може існувати ринкова система. Про розвиток малого та середнього бізнесу в розвинених країнах світу може дати приблизне уявлення кількість малих і середніх фірм в окремих країнах (з чисельністю до 500 зайнятих): в США їх налічується до 8 млн, в Японії — 5,4, Франції — 3,1, ФРН — 1,9, Великій Британії — 1,3, Нідерландах — 1,2, Канаді — 0,6 млн. За останнє десятиріччя значні темпи у розвитку малого і середнього підприємництва спостерігалися в Польщі, Угорщині, Чехії та Словенії. Так, у Польщі кількість таких фірм нині перевищує 2 млн, в Угорщині їх частка у загальній кількості підприємств більша ніж 70 %.

Широкий розвиток малого і середнього підприємництва у світовій ринковій економіці пояснюється такими чинниками:

1. Велика фірма чи корпорація — це складний багатогалузевий комплекс промислових, торговельних і фінансових об'єктів, громіздку структуру якого важко оперативно перебудувати під впливом ринкових змін з метою випуску нового асортименту продукції або кардинального поліпшення її якості. Тому багато фірм і компаній намагаються розділити свої підрозділи, щоб дати їм максимальну свободу для вияву самостійності у підприємстві. Так, у ході реорганізації японської компанії “Омгон” з метою підвищення ефективності виробництва в її складі було створено 20 малих і середніх підприємств, що набули більшої самостійності у своїй господарській діяльності.

2. Малим підприємствам властиві гнучкість і мобільність у прийнятті рішень, уміння знаходити “ключі” до ринку і швидко впроваджувати новачії. Організаційно-економічна перевага малих підприємств — спрощеність в управлінні. Саме малим підприємствам і фірмам притаманні тісні відносини між їхніми власниками, працівниками та клієнтами.

3. Малий бізнес ближче стоїть до споживача. Відомий американський спеціаліст у сфері бізнесу П. Друкер писав: “Існує лише одне достовірне визначення мети бізнесу — створення споживача. Те, що фірма думає про свою продукцію, — не найголовніше, особливо для майбутнього бізнесу, для його успіху. Що споживач думає про свою покупку і в чому бачить її цінність — ось що має вирішальну вагу, визначає сутність бізнесу, його спрямованість і шанси на успіх”.

4. Орієнтація на споживача змушує підприємця дедалі більше уваги приділяти маркетингу, який допомагає встановити тісніші зв'язки між виробником і споживачем. Якщо покупці не задоволені товарами, які реалізуються, то підприємець повинен змінити напрям своїх дій: і виробництво, і асортимент, і систему продажу, і рекламу тощо.

5. Характерною і надзвичайно важливою рисою менеджменту підприємницького стилю, пов'язаного з малим бізнесом, є створення і впровадження мікрокультурного середовища, що означає утвердження у працівників фірми свідомості високого службового обов'язку, відповідальності, великої уваги до покупців, високої культури обслуговування їх.

6. До позитивних рис малого бізнесу слід віднести також зменшення витрат за рахунок вузької спеціалізації, економії на управлінських витратах, сприяння у створенні нових робочих місць.

Малі та середні підприємства в розвинених зарубіжних країнах — це юридично самостійні структури, спеціалізовані на галузях виробництва. Вони належать до сфери ризикового бізнесу. Нерідко їх очолюють вчені, інженери, винахідники, які прагнуть найшвидше впровадити свої ідеї, розробки або винаходи. Водночас малий бізнес дає можливість вирішити і ряд гострих соціальних проблем, що виникають в умовах ринкового господарства, наприклад проблеми зайнятості (безробіття), збільшення доходів, активізації творчого потенціалу окремої особи або групи людей, об'єднаних загальним інтересом.

Велика кількість спеціалізованих високотехнологічних малих і середніх підприємств на ринку західних країн успішно конкурують з більш інертним великим бізнесом. Ця конкуренція є своєрідним стимулятором ринкової діяльності та перешкоджає створенню монополістичної структури ринку.

Водночас у системі малого підприємництва існують свої проблеми та труднощі, що трактуються як негативні сторони у функціонуванні малих і середніх фірм:

- слабка стійкість у конкурентній боротьбі;
- недостатній обсяг власного капіталу для фінансування розвитку підприємництва;
- відсутність прогнозування та неспроможність упроваджувати принципові новітні наукові і технологічні досягнення;
- недостатність інформаційного забезпечення про кон'юнктуру цін на ринках;
- невисока продуктивність праці;
- більш висока інтенсивність праці за рахунок тривалого робочого дня;
- економія на умовах праці, техніки безпеки;
- обмежені можливості підвищувати кваліфікацію працівників;
- труднощі з фінансуванням, подоланням заборгованості, отриманням кредитів, вузькість маркетингової служби;
- відсутність соціальних пільг працівникам фірми та їхнім сім'ям.

Внаслідок цих об'єктивних та ряду суб'єктивних чинників (створення підприємств особами, позбавленими хисту до організації бізнесу, відсутність необхідних знань і досвіду управління) значна частина малих і середніх фірм через кілька років опиняються на межі банкрутства. Це явище характерне не тільки для України, а й для розвинених країн. Так, наприклад, у США приблизно з 600 тис. нових фірм (як правило, малих), які виникають щороку, розоряється близько 400 тисяч. У Великій Британії впродовж першого року банкрутує кожна четверта фірма, в Японії — 7 із 10 впродовж 5 років, у Франції 20 % малих підприємств банкрутує впродовж першого року, 20 % — другого року існування.

Усі складні економічні та соціальні проблеми підприємства малого бізнесу самостійно вирішити не в змозі. Їм потрібна підтримка з боку держави. Основні напрями такої підтримки: антимонопольна

політика держави, податкові пільги, консультування з питань економіки та законодавства, допомога у підготовці кадрів тощо.

В країнах із розвинутою ринковою економікою малі підприємства знаходять таку підтримку не тільки з боку держави, а також від різноманітних приватних і громадських фондів та спеціально створених організацій. Держава надає малим фірмам у перші роки їх становлення не тільки різні податково-фінансові пільги, допомогу в підготовці фахівців, придбанні нового ресурсозберігального устаткування, комп'ютерної техніки, а й бере на себе значну частку ризику, пов'язаного з кредитуванням малого бізнесу приватними банками і фондами. Так, у США спеціальна організація малого бізнесу може гарантувати до 90 % позики, яку надає комерційний банк. Причому держава не тільки ручається за 3/4 позик, що надаються інвестиційними компаніями малого бізнесу (ІКМБ), а й сама виключає дивіденди з оподаткованого прибутку. Важливу роль у цьому процесі відіграють численні приватні венчурні фонди, які надають підприємцям-початківцям необхідну позику, як правило, без сплати відсотків. Японський уряд, наприклад, видає позики з держбюджету на тривалий термін (від 3 до 15 років) під пільгові відсотки через так звану народну корпорацію з фінансування малих підприємств.

Доречно зауважити, що допомога малому бізнесу з боку держави в розвинених країнах диференційована. Це пояснюється тим, що в ринковій економіці цих країн поряд із малими підприємствами зі слабкою фінансовою основою функціонують також економічно міцні фірми, що за невеликої чисельності зайнятих забезпечують технологічний прорив у тому чи іншому напрямі науково-технічного прогресу. Вони мають високу ефективність виробництва за рахунок використання таких чинників, як нові технології, ресурсозбереження, економія управлінських витрат, мобільність реагування на зміни кон'юнктури ринку, висока творча і трудова активність працівників. Такі малі підприємства, звичайно, не потребують державної фінансової допомоги, оскільки в підприємницькій діяльності, як кажуть, самі "міцно стоять на ногах".

Водночас підтримуючи в цілому малий бізнес, який відіграє все важливішу роль у розвитку економіки, держава зберігає в своїх руках економічні важелі контролю розвитку ситуації в умовах ринкового господарства. Головні з цих важелів — податкове і бюджетне фінансування, система державних субсидій і пільг за наявності антимоно-

польної політики — дають можливість повернути економіку країни на рейки структурної перебудови з урахуванням новітніх науково-технічних досягнень.

За даними зарубіжних досліджень, в економіці розвинених країн на малий та середній бізнес припадає понад 90% усіх підприємств, до 40–60 % виробництва валового національного продукту. Із приблизно 20 млн підприємств у США до малих належать понад 17 млн, у Великій Британії та Італії понад 96 % підприємств є малими і середніми. В Україні нині малих структур підприємств налічується близько 90 % загальної чисельності підприємств, проте вони виробляють лише 10 % валової продукції. Водночас у Польщі таких підприємств близько 2 млн. Вони виробляють понад 30 % ВВП. Частка працюючих у малому бізнесі України на початку 2010 р. становила приблизно 25 %, тоді як у розвинених країнах світу — близько 60 %.

Отже, *сучасне підприємництво* (рис. 16) — це *синтез великого і малого виробництва*. Якщо велике виробництво є “становим хребтом” усієї виробничої та ринкової системи, то малі й середні підприємства (фірми) — “м’які і гнучкі тканини”, без яких велике виробництво в сучасних ринкових умовах існувати не може. Нині стає очевидним, що становлення та розвиток підприємництва в Україні не зможе набрати інтенсивного імпульсу та рухатися безхвилим шляхом без узагальнення світового досвіду США, Японії, Німеччини та інших розвинених країн.

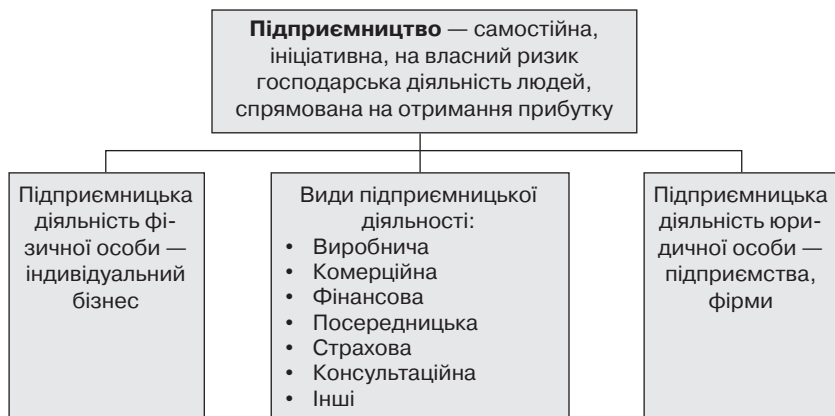


Рис. 16. Сутність і види підприємництва

5.3. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Підприємницька діяльність існує в певних організаційно-правових формах. Вибір форми організації підприємницької діяльності залежить від багатьох чинників: сфери діяльності, фінансових можливостей, переваги тієї чи іншої організаційної форми. Важливе значення має аналіз чинного законодавства. У межах українського юридичного поля діють Закони України “Про власність”, “Про підприємництво”, “Про господарські товариства”, Указ Президента України “Про державну підтримку малого підприємництва”. Вони визначають умови, напрями формування альтернативних форм господарювання.

Підприємницька діяльність в Україні здійснюється згідно з чинним законодавством на таких умовах:

- без використання найманої праці;
- з використанням найманої праці;
- без створення юридичної особи;
- зі створенням юридичної особи.

Статус підприємницької структури в Україні оформлюється державною реєстрацією у порядку, передбаченому законодавством. Здійснення підприємницької діяльності без реєстрації забороняється. При реєстрації кожний суб’єкт підприємництва заноситься до Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України (ЄДРПОУ) і йому присвоюється ідентифікаційний код.

Підприємницька діяльність, що здійснюється зі створенням юридичної особи, реєструється як підприємство (фірма). Підприємницька діяльність, здійснювана без створення юридичної особи, реєструється як приватне підприємництво.

Реєстрацію підприємництва здійснюють виконавчі органи міських, районних, сільських та селищних рад.

Порядок реєстрації **передбачає такі організаційні процедури.**

1. Підготовка установчих документів.
2. Вибір назви фірми.
3. Сплата встановленої законодавством частини заявленого установчого фонду (залишкова частина установчого фонду вноситься впродовж року).
4. Сплата державного мита за реєстрацію.

5. Здача документів на реєстрацію у виконавчий орган відповідного рівня.

6. Після отримання рішення виконавчого органу про реєстрацію підприємства потрібно стати на облік у державній податковій адміністрації, а також у позабюджетних фондах.

7. Отримання дозволу на виготовлення печатки.

8. Відкриття постійного розрахункового рахунку в банку.

Крім державної реєстрації підприємства всіх форм власності мають отримати спеціальний дозвіл (ліцензію) на здійснення певних видів підприємницької діяльності. Перелік видів діяльності, на які потрібна ліцензія, визначається Законом України “Про підприємництво”.

В Україні створена Ліцензійна палата, до завдань якої входить впровадження загальнодержавної системи ліцензування, організація ліцензування окремих видів підприємницької діяльності, введення Єдиного державного ліцензійного реєстру.

В Україні за формами власності та організацією виділяють такі основні види підприємницьких господарств (фірм):

Індивідуальне — засноване на приватній власності фізичної особи та її праці (ремісники, фермери, що не застосовують постійно найману працю).

Сімейне — ґрунтується на приватній власності громадян — членів однієї сім’ї з можливістю використання найманої робочої сили.

Приватне або партнерське — зі створенням юридичної особи з обмеженою відповідальністю (малі підприємства, товариства, кооперативи, як правило, користуються найманою працею).

Акціонерне — засноване на власності акціонерів (власників цінних паперів).

Орендне — береться за відповідну плату на певний час у користування, що дає йому право розпоряджатися майном та бути власником результатів праці, доходів.

Колективне (народне) — засноване на власності трудового колективу на майно, продукцію і доходи.

Інноваційне — ґрунтується на інтелектуальній власності.

Спільне — створюється об’єднанням майна різних власників.

Структуру підприємницьких утворень за формами власності та організації подано на рис. 17.



Рис. 17. Структура підприємницьких утворень

У попередньому розділі ми розглянули сутність видів підприємств різних форм власності. Тут доречно подати стислу характеристику основних типів фірм у ринковій економіці.

Індивідуальна — фірма, якою власник неподільно володіє та розпоряджається, має право на весь її прибуток після сплати податків, самостійно несе відповідальність за збитки. Саме таких фірм найбільше, вони швидко виникають, але й швидко закриваються з причин недостатнього особистого досвіду, нестачі фінансових коштів, високого ступеня ризику.

Партнерство (товариство) — це фірма, що знаходиться у власності кількох осіб, що об'єдналися на добровільних засадах для спільного бізнесу та отримання прибутку. Існують партнерства з повною та обмеженою відповідальністю. **Повне партнерство** з необмеженою відповідальністю означає, що кожний партнер повністю відповідає за борги фірми.

Партнерство з обмеженою відповідальністю передбачає, що кожен партнер отримує прибуток і відповідає за збитки фірми відповідно до внесеної частки капіталу в спільну справу. Партнерство, як засвідчує практика, здебільшого обирають для невеликих підприємств, ефективна робота яких залежить від зусиль кожного компаньйона. Ця форма бізнесу найчастіше використовується у будівництві, громадському харчуванні, у сфері надання консультаційних послуг у юридичній справі та з питань економіки.

Командитне товариство — форма організації підприємництва, в якій поєднуються обмежена і необмежена відповідальність. У командитному товаристві є два типи учасників. Перші відповідають за зобов'язаннями товариства тільки в межах своїх внесків, другі — усім майном. Характер взаємовідносин учасників товариства визначається угодою. В одних країнах командитне товариство виступає юридичною особою (Франція), в інших — ні (Швейцарія). Якщо ко-

мандитне товариство не є юридичною особою, воно має ті самі переваги, що й повне товариство: звільняється від сплати податку на прибуток (доход) підприємства, має свободу у виборі своєї структури і програми діяльності.

Колективна фірма (кооператив) — форма організації бізнесу, за якою його члени виступають колективним власником майна і коштів, рішення приймають колективно, прибуток розподіляють згідно з частиною коштів, внесених до кооперативу, та з прийнятою угодою. Керівництво такими структурами, як правило, здійснюється за принципом “один член — один голос”. Є кооперативи виробничі і споживчі.

Історично в багатьох країнах кооперативам відводиться важливіша роль, ніж просто формі організації бізнесу. Вони можуть надавати фінансову, соціальну, страхову допомогу або здійснювати споживчий контроль в інтересах своїх членів.

Акціонерне товариство (або корпорація) — форма організації бізнесу, де власниками виступають акціонери (володарі акцій); керівництво здійснюється рішенням зборів акціонерів та ради директорів; прибуток розподіляється у вигляді дивідендів на акції. Для їх функціонування створюється акціонерний капітал за рахунок випуску та продажу акцій.

Акціонерний капітал (власність) поділяється на власний та позичений.

Власний капітал складається із засобів, отриманих від випуску та реалізації акцій і облігацій та резервного капіталу, який утворюється в результаті відрахувань від прибутку та інвестування у виробництво. Власний капітал також може збільшуватись за рахунок наступного випуску акцій.

З прибутку власники акцій отримують дивіденди, однак лише після сплати податків державі, гонорарів менеджерам, поповнення резервного фонду тощо.

Позичений капітал утворюється за рахунок банківського кредиту та коштів, отриманих від випуску облігацій. У США, наприклад, власний капітал однієї з наймогутніших у світі корпорацій “Дженерал моторз” в середині 90-х років становив приблизно 70 млрд дол., позичений — близько 55 млрд, прибуток — 4,2 млрд дол.

Нині у розвинених країнах світу кожна велика і навіть середня за розмірами компанія і частина малих фірм існують у формі акціонерних товариств. Кількість акціонерів у цих країнах, особливо США,

постійно зростає. Так, у США в 1929 р. їх було близько 1 млн, а наприкінці 90-х років — понад 50 млн.

Отже, підприємництво — це багатогранна творча діяльність, необхідна для ведення бізнесу. Впродовж багатьох років люди в Україні, котрі мають схильність до ділової активності, не могли стати підприємцями, оскільки така діяльність не заохочувалася і взагалі вважалася суспільно недоцільною. Це стало однією з причин, які призвели до занепаду економіки, її значного відставання від рівня багатьох західних країн. В Україні, яка обрала шлях ринкових реформ, необхідно було створити умови для відродження і широкого розвитку підприємництва.

З цією метою **Закон України “Про підприємництво” передбачає конкретні умови підприємницької діяльності, а також формулює основні її принципи:**

- Вільний вибір діяльності.
- Залучення на добровільних засадах до підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян.
- Самостійне формування програм діяльності та вибір поставальників і споживачів виробленої продукції, встановлення цін відповідно до законодавства.
- Вільне наймання працівників.
- Залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене законодавством.
- Вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством.
- Самостійне здійснення підприємством — юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частини валютної виручки на свій розсуд.

Розробка правових норм і відповідного законодавства щодо розвитку підприємництва, з одного боку, накреслює шлях переходу до цивілізованих форм господарювання, з іншого — визначає високі вимоги до самої особи підприємця.

Сучасний підприємець має володіти такими рисами:

по-перше, він повинен досконало володіти знаннями організації виробництва, менеджменту, ринкової економіки;

по-друге, підприємницька діяльність здійснюється в умовах невизначеності, нестійкості та ризику, і тому підприємець мусить завжди бути готовим діяти в цих умовах;

по-третє, підприємець повинен виховувати в собі загострене почуття інтуїції.

У підприємця логічний аналіз кон'юнктури ринку має доповнюватися інтуїтивним уявленням тієї ситуації, яка може скластися. Справжнього підприємця можна порівняти зі спритним гравцем у теніс, який інтуїтивно відчуває, куди суперник спрямує м'яч, і ще до його удару робить рух в потрібному напрямку. Інтуїція допомагає підприємцю приймати рішення і вдаватися до дій, які випереджують дії конкурентів, і тому надає впевненості в подоланні ситуації невизначеності (деякі японські бізнесмени застосовують “правило 70:30”, що означає: коли вони на 70 % впевнені в успіху справи, тоді дають згоду на укладання комерційної угоди, а 30 % “сумніву” залишають як майбутній стимулятор). Основні цілі підприємця подано на рис. 18.

Заслуговує на увагу ще одна риса підприємництва – соціальна відповідальність. Підприємець нині – не тільки бізнесмен, який уміло і завбачливо веде комерційну справу, йому властиве почуття соціальної відповідальності за свої дії. Відомий японський підприємець Кадзума Татеїсі взаємозв'язок між прагненням підприємця до отримання прибутку і його служіння суспільству образно висловив так: “Бджола збирає нектар зовсім не для того, щоб запилювати квіти, вона хоче отримати мед. Проте в результаті вона служить інтересам квітів, запилюючи їх. Те ж саме відбувається і з підприємством, яке, намагаючись мати прибуток, служить інтересам суспільства”.

Для того *щоб забезпечити всебічний розвиток підприємництва, необхідно створити сприятливі умови, зокрема:*

- послідовно здійснювати приватизацію власності, збільшувати частку колективної та приватної власності, які відкриють про-

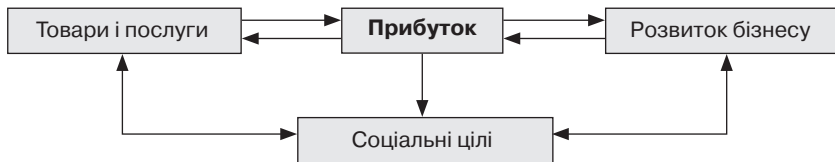


Рис. 18. Цілі підприємницької діяльності

стір для дій підприємцям і менеджерам, сприятимуть відродженню конкуренції;

- домогтися стабільності державної економічної та соціальної політики;
- забезпечити захист інтелектуальної власності — новаторських ідей, концепцій, методів ділової активності тощо;
- усунути бюрократизацію процедур регулювання господарської діяльності з боку державних органів (скорочення форм звітності, полегшення правил реєстрації фірм, акціонерних компаній тощо);
- створити пільговий режим кредитування і оподаткування, а також гарантоване страхування комерційного ризику.

5.4. ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ РИЗИК

Підприємництво у ринковій економіці неможливе без ризику. Він є стимулом розвитку комерційної діяльності, змушує підприємців ретельно аналізувати прибутковість проєктів, розробляти ефективні інвестиційні кошториси, заходи щодо економії засобів виробництва та ресурсів, наймати кваліфікований персонал.

Що ж означає ризикове підприємництво? Термінологічний словник-довідник “Маркетинг” дає таке його тлумачення: ризикове підприємництво характерне для дрібних фірм, заснованих у наукоємних галузях, які займаються створенням і поширенням нової технології.

Приймаючи це пояснення, додамо, що ризикове підприємництво характерне не тільки для дрібних форм (хоч там ризик більший) і воно поширюється не тільки на наукоємні галузі, а й на інші сфери виробництва, торгівлі, банківської справи та бізнесу взагалі.

Ризик — це можливі збитки або недоотримання доходів порівняно з варіантом, передбаченим прогнозом, планом, проєктом, програмою.

Кожному відомо, що ризик — це небезпека. Підприємницький чи господарський ризик слід розглядати як небезпеку збитків, втрат ресурсів, капіталу, що можуть виникнути у зв'язку з виробництвом продукції, наданням послуг, їх реалізацією, здійсненням товарно-грошових і фінансових операцій.

А що ж таке “збиток”, “втрата” в економіці, чим вона відрізняється від звичайних “витрат”?

Для відповіді на це запитання розглянемо приклад. Припустімо, що підприємець вирішив друкувати книги і продавати їх за ціною 10 грн за один примірник.

Проте на ринку склалися несприятливі умови. Попит на книжку виявився нижчим від очікуваного і їх довелося продавати за 8 грн. У результаті підприємець втрачає по 2 грн доходу на кожній книжці. Водночас йому треба було оплатити друкарські та транспортні послуги, відшкодувати видавничі витрати тощо. Отже, не отримані підприємцем за книжку 2 грн — це втрата, збитки, а все, що пов'язано з її друком і реалізацією, — це витрати.

Тому до **вtrat (збитків)** належать будь-які видатки, що не приносять ефекту, доцільного результату.

Існують також економічні втрати, які називають “втраченими можливостями”: наприклад, через якісь обставини підприємець не отримав очікуваного прибутку (порушив угоду партнер, непередбачена затримка з доставкою товарів тощо). Можлива також ситуація завдання моральних збитків, які при судовому розгляді можуть бути компенсовані потерпілому в грошовій формі.

Викладене характеризує категорію “ризик” з якісної сторони. Однак є кількісний її вимір.

В абсолютному вираженні ризик може визначатися обсягом можливих втрат у матеріально-речовому (фізичному) або вартісному (грошовому) вимірі. У **відносному вираженні** ризик визначають як обсяг можливих втрат, віднесений до певної матеріальної основи, чи то майнового стану підприємця, чи загальних витрат капіталу, або очікуваного доходу (прибутку). Такі базові показники є передбачувальними розрахунками (прогнозами). Їх величину визначають при розробці бізнес-плану. Оцінку ризику у відповідному вираженні можна отримати, поділивши абсолютну величину можливих втрат на розрахунковий показник витрат або прибутку.

Оскільки ризик вимірюється величиною можливих втрат, слід ураховувати їх випадковий характер. Отже, ніхто не може до кінця передбачити, яка складається ситуація на ринку, якими будуть попит і ціни, чи сприятимуть продажу товару, його зберіганню погодні та інші умови, від чого залежатиме успіх операції. Але може бути і більш наближений до реальності ризик — **імовірний**, який прогнозується підприємцем, виходячи з досвіду тих випадків, які вже були в практиці.

Оцінка величини ризику і його допущення потребує передусім знання основних видів втрат. Аналіз їх дає змогу зробити висновок, який з них є найбільш небезпечним. Їх можна згрупувати за видами (рис. 19).

Матеріальні втрати виявляються у непередбачених підприємницьким задумом прямих чи додаткових втратах у вигляді матеріальних об'єктів (будинки, споруди, устаткування, майно, продукція, паливо, енергія). Оскільки ці матеріальні цінності вимірюються у різних одиницях, їх слід обчислювати у вартісній формі.

Трудові втрати є втратами робочого часу, викликаними випадковими чи непередбачуваними обставинами. У безпосередньому вимірі трудові втрати виражаються у людино-годинах, людино-днях або просто в годинах робочого часу. Перевести трудові втрати у вартісне (грошове) вираження можна множенням трудової години на вартість (ціну) однієї години.

Фінансові втрати виникають при перевитраті грошей, непередбачених сплатах, сплаті штрафів, додаткових сум податків тощо. Водночас фінансові втрати виявляються при неповерненні боргів, несплаті покупцем поставленої йому продукції, у разі зниження цін на товари, що виставлено на продаж або надані послуги. Особливо великі втрати пов'язані з інфляцією або зміною валютного курсу грошової одиниці.

Втрати часу пов'язані з повільними порівняно із передбачуваними темпами підприємницької діяльності на стадії як виробництва, так і реалізації продукції. Причин тут може бути багато (недосконала організація праці та виробництва, недосконала технічна база, недостатня кваліфікація працівників тощо). Оцінку втрат можна умовно виміряти, якщо "ціну" годин віднести до можливого прибутку.

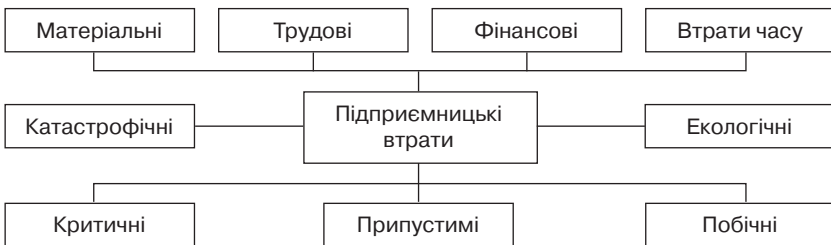


Рис. 19. Види підприємницьких втрат

Екологічні втрати виявляються у завданні шкоди здоров'ю людей і природному середовищу та зумовлюються недостатнім забезпеченням “шкідливих” виробництв (коксухімічна, хімічна, фармацевтична, паперова, ткацька, м'ясопереробна та інші галузі) засобами охорони довкілля.

Побічні втрати враховуються при розробці моделі підприємництва, починаючи “від ідеї до впровадження її в життя”, тобто втрати при вирішенні матеріальних, трудових та соціальних проблем.

Припустимі втрати – ті, величина яких не перевищує розрахункового прибутку від підприємницької операції. Головне при цьому, щоб очікуваний дохід перевищував витрати виробництва.

До **критичних втрат** належать такі, які ставлять на межу існування саму підприємницьку справу, тобто, коли підприємець не тільки втрачає прибуток, а й не може покрити витрати. Наприклад, він планує отримати за свій товар 10 млн грн при витратах 6 млн грн і сподівається отримати валовий прибуток в розмірі 4 млн грн. Однак випадково половину товару втрачено (катастрофа з транспортом, пожежа чи яесьь інше стихійне лихо). Отримавши 5 млн грн, підприємець повинен знайти ще 1 млн грн ($6 \text{ млн грн} - 5 \text{ млн грн} = 1 \text{ млн грн}$), щоб покрити витрати, не кажучи вже про неотриманий прибуток. А якщо підприємець не знайде цей мільйон гривень, то що буде з фірмою?

Катастрофічний ризик є найбільш небезпечним, він загрожує підприємцю прямим розоренням. Втрати набагато перевищують його фінансові можливості існування як виробника.

Виникнення підприємницьких втрат пов'язане з багатьма причинами:

- недостатність знань, досвіду, уміння, помилки в проектуванні і особливо у практичному здійсненні бізнесу;
- недбалість, нечесність, безвідповідальність з боку партнерів підприємця, з якими пов'язано проведення бізнес-операції;
- непередбачуваність, пов'язана з чинниками виробництва, які необхідні для забезпечення випуску продукції в запланованій кількості та відповідної якості;
- завищення матеріальних витрат, перевитрати капіталу, сировини, паливно-енергетичних ресурсів, які ведуть до підвищення собівартості продукції, а отже, до збільшення витрат виробництва;

- перевищення планових чисельності і рівня оплати праці працюючих, що також призводить до збільшення виробничих витрат;
- несприятливі зміни ринкової кон'юнктури у вигляді спаду попиту і зниження цін на товари, що реалізуються, а отже, зменшення обсягів продажу;
- непередбачене підвищення податкових ставок, уведення нових податків, акцизів, мит, різних платежів з боку держави та місцевих органів влади;
- неплатоспроможність одного або кількох агентів, учасників бізнес-операції, затримка платежів у зазначений термін;
- недобросовісна конкуренція, за якої один із конкурентів перешкоджає іншому у підприємницькій діяльності, вихід на ринок різними незаконними, нечесними засобами;
- непередбачені політичні події, в результаті яких можуть змінитися закони, норми і правила господарської діяльності, майнові відносини;
- стихійні лиха у вигляді землетрусів, повеней, епідемій, пожеж, аварій, пограбувань, які відносять до найбільш важкопередбачуваних витрат.

Втрати і витрати фірми тісно пов'язані. В результаті різних втрат збільшується сума витрат, а отже, і економічна міцність фірми, а то й її існування.

У Сполучених Штатах Америки цій проблемі приділяється особлива увага. Американська статистика групує витрати виробництва нефінансових корпорацій на одиницю продукції (в поточних цінах) за кількома категоріями (амортизація, побічні ділові податки, неподаткові борги, ділові передаточні платежі, виплати службовцям тощо).

Заслугує на увагу японська система організації виробництва автомобільної фірми "Тойота" і підприємств електронної промисловості. Витрати виробництва на цих підприємствах у 2–2,5 рази нижчі, ніж у відповідних галузях США. Ця перевага, як показало вивчення досвіду роботи японських підприємств, досягнута завдяки використанню методу "точно й вчасно". Головні принципи його такі:

- а) виробництво необхідного виду продукції в необхідний час і в необхідній кількості;

- б) самостійність контролю за браком (виключається передача дефектних виробів на подальшу обробку);
- в) гнучке використання персоналу залежно від зміни попиту на продукцію (збільшення або скорочення);
- г) заохочення творчості й втілення ідей.

Цікаво порівняти результати застосування системи “точно й вчасно” (її ще називають системою “Тойота”) з відповідними показниками автомобільних підприємств інших країн. Так, середній виробничий цикл випуску однієї партії конкретної моделі легкового автомобіля на “Тойоті” становить усього 2 дні, у США — в середньому 10 днів, на Волзькому автозаводі — 20 днів. Період реалізації товарно-матеріальних запасів на “Тойоті” дорівнює 4, на Волзькому автозаводі — 32 дні.

Для визначення становища підприємства (фірми) на ринку необхідні всебічний аналіз його діяльності в минулому році та визначення перспектив на майбутнє. Мета цього аналізу — одержати інформацію про розміри капіталу і майна, їхню структуру, власний капітал і його зміни впродовж одного періоду (кварталу, року). Ось чому в США та інших розвинених західних країнах всебічно обґрунтованій розробці бізнес-плану приділяється така увага.

Така інформація необхідна керівництву (власникам) підприємства або фірми; державним фінансовим органам; кредиторам (банкам); підприємствам (фірмам) — контрагентам. Вона потрібна також партнерам по виробництву й реалізації продукції, адже крах одного підприємства (фірми) може викликати ланцюгову реакцію і дезорганізувати цілу галузь.

Основне джерело інформації про діяльність підприємства (фірми) — його власні річні звіти — баланси. Це — той єдиний баланс, із яким можуть ознайомитися акціонери, кредитори, співробітники підприємства, громадськість. Згідно з законодавством відкрита публікація звітів обов’язкова для акціонерних товариств і об’єднань з обмеженою відповідальністю. Достовірність інформації, відповідність методики розрахунків прийнятим у діловому світі нормам засвідчуються спеціальними аудиторськими фірмами.

Типовий річний звіт (для прикладу візьмемо звітність американських компаній) містить три розділи:

І — звіт керівництва, де наводиться загальна характеристика фінансово-економічного стану фірми (підприємства) в поточному році;

II — огляд ділових операцій, у якому підсумовуються головні за минулий рік операції й тенденції в розвитку фірми, визначаються її завдання;

III — фінансовий звіт, що є найважливішим з точки зору одержання конкретних даних щодо ринкового становища фірми розділом річного звіту. В ньому в табличній формі подається детальний цифровий матеріал для аналізу кожної зацікавленою особою, в тому числі спеціалістами — аудиторами. Першим найважливішим документом є баланс активів і пасивів, який дає уявлення про стан фірми в даний момент (на певну дату, як правило, на кінець року).

Наступним за важливістю для аналізу документом є рахунок прибутків і збитків. Він у збільшених величинах показує динаміку операцій підприємства (фірми). Цей рахунок включає суми, одержані від продажу вироблених товарів або наданих послуг і понесених витрат у процесі поточної діяльності. В результаті визначається чистий прибуток або чисті збитки.

Крім зазначених документів, ще включають: рахунок змін акціонерного капіталу, який розкриває картину зрушень у структурі власності фірми за звітний період, а також розмір коштів, що надійшли або були витрачені за цей період, дає уявлення щодо готівки на рахунках підприємства (фірми).

На основі аналізу перелічених документів можна розраховувати багато показників, що характеризують економічне становище підприємства (фірми) та його стійкість на ринку. Важливо визначити ті показники, які дають змогу зробити висновок: чи спроможна фірма погасити борги, коли підійдуть терміни платежу; наскільки швидко можна перетворити на гроші (ліквіди) заборгованість інших фірм; чи достатній обсяг продажу щодо оборотного та основного капіталу; чи стійке (стабільне) загальне фінансове становище підприємства.

Ліквідність — це здатність своєчасно сплатити наступні борги або можливість перетворення статей активу балансу (основних і оборотних засобів, включаючи цінні папери й інші активи) на гроші для сплати зобов'язань.

Наведемо деякі показники, що найчастіше використовуються при аналізі загального становища підприємства (фірми):

коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$K_{a.l.} = \frac{\text{Оборотні засоби (в грошових одиницях)}}{\text{Короткотермінові зобов'язання}};$$

оборот основного капіталу:

$$K_{\text{ок}} = \frac{\text{Річний обсяг продажу}}{\text{Сума основного капіталу}};$$

загальний коефіцієнт покриття:

$$K_{\text{пок}} = \frac{\text{Усі оборотні засоби}}{\text{Короткотермінові зобов'язання}};$$

оборот усіх активів:

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{Річний обсяг продажу}}{\text{Загальна сума активів}}.$$

Для аналізу прибутку застосовують показники рентабельності капіталу і рентабельності обороту:

рентабельність капіталу

$$P_{\text{к}} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Капітал}} 100\%;$$

рентабельність обороту

$$P_{\text{о}} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Річний обсяг продажу}} 100\%.$$

Важливим показником діяльності підприємства є *продуктивність праці*.

$$P_{\text{р}} = \frac{\text{Річний обсяг продажу}}{\text{Кількість відпрацьованих робочих годин}}.$$

Слід зауважити, що для з'ясування реального фінансово-економічного становища підприємства (фірми) необхідний всебічний аналіз його балансу не менше як за три роки.

Підприємство (фірма), яке вийшло на рівень достатнього прибутку (рентабельності), має турбуватися про свою конкурентоспроможність, реально оцінювати своє становище на ринку серед інших товаровиробників, домагатися переваг над конкурентами в асортименті та якості продукції, рівні витрат виробництва, терміну поставок, рівні обслуговування покупців, ціноутворенні. Тому кожне підприємство (фірма) намагається здійснювати такі заходи, які сприяли б розв'язанню цих завдань. Ось деякі з них:

- оснащення підприємства найновішою технікою, запровадження передової технології, здійснення через стислі терміни модернізації основних фондів згідно з останніми досягненнями науки й техніки;
- добір працівників і менеджерів такої кваліфікації та рівня професійної підготовки, які здатні постійно вдосконалювати виробництво, виявляти ініціативу щодо поліпшення організації виробництва, підвищення продуктивності праці, зниження виробничих витрат;
- використання вмілої системи менеджменту, тобто всієї сукупності принципів, методів, засобів і форм управління виробництвом з метою постійного підвищення його ефективності та збільшення прибутку;
- запровадження маркетингової служби, яка має забезпечувати передову систему виробничо-збутової діяльності підприємства, орієнтацію виробництва на використання останніх технологічних досягнень для створення нових моделей продукції, конкурентоспроможних на світовому ринку;
- забезпечення постійного підвищення економіко-професійної кваліфікації персоналу;
- мінімізація виробничих і невиробничих втрат, забезпечення жорсткої системи економії усіх фінансових, матеріально-сировинних та трудових ресурсів, запровадження у виробництво ресурсозберігальної техніки і технології, перехід до мало- та безвідходної технології, раціональне використання вторинних ресурсів;
- недопущення порушення норм захисту навколишнього природного середовища (а отже, й санкцій і штрафів), проводячи заходи щодо утилізації та очищення відходів виробництва, будівництва захисних і очисних споруд, переробки побутових відходів, переходу до випуску екологічно чистої продукції.

На основі викладеного можна назвати основні види ризику.

Виробничий ризик пов'язаний з виробництвом і реалізацією продукції та послуг, здійсненням різних видів виробничої діяльності. Причинами виникнення виробничого ризику можуть бути: можливе зниження передбачуваних обсягів виробництва, несподівані перешкоди з реалізацією, зростання матеріальних, фінансових та інших

витрат, виплата підвищених відрахувань, відсотків і податків, різкий спад попиту на продукцію і зниження ринкових цін.

Комерційний ризик — це ризик, що виникає у процесі реалізації товарів та послуг, закуплених підприємцем. Найпоширеніші причини комерційного ризику — підвищення закупівельної ціни товару, непередбачуване скорочення обсягу закупок, втрати товару під час доставки, зниження обсягів реалізації.

Фінансовий ризик у підприємстві залежить від відношення ресурсів до всіх фінансових ресурсів підприємства. Що вище відношення позичених ресурсів до власних, то більший фінансовий ризик підприємницької діяльності.

Відсотковий ризик пов'язаний з можливістю падіння вартості цінних паперів через зростання норми відсотка.

Кредитний ризик — зумовлений тим, що позичальник може не сплатити за позику.

Оскільки ризик вимірюють як імовірність певного рівня втрат, кожен підприємець встановлює для себе припустимий рівень ризику. Тут можливі три варіанти:

перший — **припустимий ризик**, коли виникає загроза втрати прибутку від підприємницької діяльності;

другий (більш небезпечний) — **критичний ризик**, пов'язаний із фінансовими і матеріальними витратами на підприємницьку діяльність (втрачається увесь дохід і витрати підприємцеві доводиться компенсувати за власний рахунок);

третій (найнебезпечніший для підприємця) — **катастрофічний ризик**, що призводить до втрати всього капіталу і майна, банкрутства підприємства (фірми), його закриття та продажу майна.

Запобігти ризику повністю, як свідчить реальність підприємницької діяльності розвинених країн, неможливо, але значно зменшити його можна. Для цього слід здійснити ряд заходів, які водночас можуть бути **порадами молодому підприємцю**.

1. До початку підприємницької діяльності слід провести ґрунтовну підготовку: вивчити основи ринкової економіки та чинного законодавства; зробити чітку економічну та математичну (бажано з елементами теорії ймовірності) оцінку очікуваного ризику в процесі здійснення бізнес-операції; ознайомитися з досвідом функціонування подібної моделі фірми в своїй країні та за кордоном.

2. Проводити кваліфіковану роботу в галузі менеджменту й маркетингу. Підприємство або фірма повинні мати спеціального працівника-консультанта з питань підприємницького ризику, який разом із фінансовим менеджером проводитиме необхідні прогностичні розрахунки.

3. Не слід ухилятися від ризику, слід його передбачувати і намагатися зменшити. Починаючи справу, необхідно оцінити, які види втрат найбільш можливі в процесі діяльності та який орієнтовний розмір їх. При проведенні великих операцій не тільки бажано, а й край необхідно вдаватися до послуг експертів-консультантів.

4. Не слід боятися матеріальних втрат, особливо тоді, коли величина їх не перевищує очікуваного прибутку. Важливо створити спеціальний резервний фонд, а також намагатися покривати збитки за рахунок своїх оборотних фінансових фондів.

5. Слід використати таку поширену в розвинених країнах форму зменшення ризику, як страхування. Це один із дійових способів зменшення своїх втрат, особливо при реалізації великих підприємницьких проєктів. Страхувати можна майно, комерційні операції, перевезення вантажів, зберігання продукції тощо.

Можна також використовувати інші методи страхування ризику, зокрема передачу частки його іншим суб'єктам шляхом **хеджування** (термінових операцій страхування від можливого падіння ціни). В Україні хеджування практично не використовують, проте широко застосовують у світовій практиці.

Ефективним також може бути випуск **опціонів** — паперів, які дають їхньому власнику право купити або продати протягом установленого строку (3–6 міс.) певну кількість цінних паперів або товарів за фіксованою ціною. Випускаючи опціони, підприємство (фірма) отримує додаткову виручку від зниження доходів за рахунок падіння курсу на цінні папери певного підприємства або цін на його продукцію, що доповнює фінансові резерви у ризиковій ситуації.

Зменшенню ризику сприяють ефективно прогнозування і планування. У світовій практиці поширено переведення частини фінансового ризику при розробках, що потребують великих витрат, на інші підприємства і фірми (венчурні), які візьмуть на себе частину фінансових витрат.

Венчурні операції — операції, які здійснюються переважно інноваційними банками, що пов'язані з кредитуванням і фінансуванням науково-технічних розробок і винаходів. Такі операції характеризуються підвищеним ступенем ризику.

Функціонування сучасного підприємництва неможливе без сприятливого соціально-економічного клімату, який має формуватися в результаті цілеспрямованих зусиль держави. Він характеризується:

- стабільністю державної економічної і соціальної політики, спрямованої на підтримку підприємництва;
- пільговим податковим режимом, який має сприяти притоку в підприємницьку сферу фінансових ресурсів;
- розвитком інфраструктури підприємництва: інноваційних та запроваджувальних центрів; спеціальних фірм, що надають допомогу підприємцям, які тільки починають свою справу; консультативних центрів з питань управління, формування позитивного відношення суспільства до підприємницької діяльності.

В умовах сприятливого соціально-економічного клімату, що підтримується державою, головною метою справжнього підприємця має бути не миттєве збільшення прибутку і власне збагачення, а прагнення до структурної перебудови виробництва, його вдосконалення і розширення. Підприємницька ініціатива справжньої ділової людини має сприяти ефективному функціонуванню сучасної ринкової економіки та здійсненню суспільних соціальних програм.

5.5. МОРАЛЬНО-ЕТИЧНІ ПРИНЦИПИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Кожному підприємцю необхідно мати чесне ім'я, бути глибоко порядною людиною, якій властиві принципи високої моралі і культури. Дотримання морально-етичних принципів підприємництва — запорука його успіху.

У сучасному уявленні **мораль** є сукупністю норм і принципів поведінки людей у стосунках один з одним і в суспільстві. При цьому йдеться не тільки про чисто побутову, а й службову, трудову поведінку. Мораль характеризує культуру та етику людських відносин. Їх основою є не юридичні закони і службові принципи, яких потрібно дотримуватися, а людське виховання, совість і честь.

Між морально-етичними принципами і самою сутністю підприємництва існує безпосередній зв'язок. Адже бізнес — це непе-

рервні контакти, зв'язки, відносини, переговори, угоди з величезною кількістю людей: партнерами, іншими підприємцями, найманими працівниками, покупцями, постачальниками товару, споживачами, представниками податкових органів. З усіма необхідно будувати відповідні відносини і часто, спираючись не стільки на офіційні документи, скільки на взаємну довіру. А довіряти можна лише тому, чій тверді моральні принципи не викликають сумніву.

Оскільки механізм підприємництва полягає в обміні товарами, грошми, ресурсами, послугами, то визначальним принципом такого обміну має бути еквівалентність, рівноцінність взаємних розрахунків. При еквівалентному обміні, як засвідчує досвід, жоден із учасників не програє, а навпаки, закріплюються довірливі та тривалі ділові відносини.

У літературі про підприємництво зустрічається вислів “**чесний бізнес**”. З погляду моралі бізнес має бути чесним, адже інакше це не бізнес, не обмін, а обдурювання.

Одним із принципів чесного бізнесу є укладання підприємницьких угод або здійснення спільних операцій, як кажуть, “один на один”, без свідків. Єдиною гарантією і запорукою у таких випадках служить чесність і порядність особистостей, що домовляються. Ще з давніх часів існує таке поняття, як “ціна слова”, його тримали в свій час не тільки лицарі, а й підприємці. Ціна слова в підприємстві має бути щонайвищою.

Однак, як засвідчує підприємницька дійсність нині, в різних країнах, в тому числі в Україні, широко розповсюджений **нечесний бізнес**. Прислів'я “не обдуриш — не продаси”, на жаль, глибоко в'їлося у свідомість та дії багатьох підприємців. Далеко не всі підприємці здатні встояти перед спокусою отримати доход обманом, присвоєнням чужої праці.

Боротьба з нечесним бізнесом і запобігання його поширенню є гострою суспільною проблемою. Складність викорінення нечесності в бізнесі полягає в тому, що тільки тоді, коли заборонено злочин і порушено юридичні закони, виникає громадянська, адміністративна або кримінальна відповідальність бізнесмена. У менших порушеннях залишається сподіватися тільки на совість людини.

Морально-етичний кодекс цивілізованого підприємця в багатьох розвинених країнах світу виник унаслідок історичного розвитку уявлень про риси чесного підприємництва.

В англійських економічних довідниках ще наприкінці XIX ст. було зафіксовано такі принципи ведення підприємницьких справ:

1. Поважай владу. Влада — необхідна умова ефективного ведення справ. Оскільки в усьому має бути порядок, виявляй повагу до законної влади.

2. Поважай право приватної власності. Вона є основою приватного бізнесу — тому не порушуй норм її існування, поважай право приватної власності інших людей.

3. Будь чесним і правдивим. Чесність і правдивість — основа підприємництва, запорука міцних ділових відносин з партнерами.

4. Будь цілеспрямованим. Завжди потрібно мати перед собою чітку мету. У підприємницькій справі не відволікайся на другорядні справи, будь зібраним, стійким у здійсненні своєї мети.

5. Поважай людину. Повага до іншого підприємця (покупця) народжує відповідне ставлення до себе. Це формує гармонію інтересів, що створює сприятливі умови для бізнесу.

6. Будь вірним слову. Ділова людина має бути вірною своєму слову. Пам'ятай: “Один раз збрехав — удруге ніхто тобі не повірить!” Успіх справи залежить від того, якою мірою люди довіряють тобі. Слово бізнесмена має цінуватися набагато вище за офіційний папір з печаткою.

7. Живи і організовуй бізнес за коштами. Завжди оцінюй свої можливості. Твої дії мають відповідати наявним ресурсам.

Названі принципи не тільки не застаріли, а заслуговують повного відтворення у сучасному морально-етичному кодексі українського підприємництва.

Правила морально-етичної поведінки цивілізованого підприємця можна сформулювати так:

- впевненість у корисності своєї праці не тільки для себе, а й для інших людей, для суспільства, для держави;
- уявлення про людей, з якими треба спілкуватися, як таких, що прагнуть і вміють добре працювати, намагаються самореалізуватися разом із підприємцем;
- віра в бізнес, сприйняття його як творчого процесу і ставлення до нього як до високого мистецтва;
- визнання необхідності конкуренції при одночасному прагненні до співробітництва, партнерства;

- повага до усіх видів власності, державних органів влади, громадських організацій, соціального порядку, законів;
- довіра до інших людей, їх професіоналізму і компетентності;
- турбота про охорону навколишнього природного середовища;
- прагнення до новацій, застосування у підприємстві сучасних досягнень науки і техніки;
- виховання почуття гуманізму.

З мораллю і етикою підприємництва тісно пов'язане уявлення про його загальну культуру. Йдеться про поєднання культури учасників бізнесу і культури підприємницьких дій фірми. Тут можна виділити два поняття:

внутрішня культура фірми, що характеризує зміст і стиль поведінки у відносинах всередині фірми;

зовнішня культура фірми — відбиває дотримання принципів культурних відносин підприємця із суміжниками, споживачами, поставальниками, покупцями та іншими особами, з якими виникають контакти у ході підприємницької діяльності.

Отже, культура підприємництва є поєднанням, з одного боку, уявлень підприємця про цінності бізнесу, відповідно до яких він формує думку про споживачів, клієнтів, партнерів, потреб у його товарах, якості товару, попит і ціни, очікуваний прибуток. З другого боку, складаються морально-етичні норми поведінки при проведенні бізнес-операцій.

Культура підприємництва — це не одноманітне ціле, вона має яскраво виражений галузевий відтінок. Так, прийнято виділяти культуру торгівлі, культуру обслуговування, адміністративно-управлінську культуру. З цим тісно пов'язана система правил поведінки у спілкуванні з різним контингентом учасників бізнесу.

Службовий етикет — норми і правила коректної поведінки у спілкуванні з колегами, порядок і форми поведінки в процесі службових контактів. Службовий етикет включає правила взаємних привітань, представлення, знайомств, спілкування з підлеглими, колегами, керівниками, проведення ділових переговорів, ведення листування, оформлення документів. Етикет також пред'являє певні вимоги до зовнішнього вигляду, одягу, манер поведінки, мови спілкування.

Щодо міжнародного бізнесу, який передбачає офіційні зустрічі, переговори, укладення угод, то тут вироблено правила **міжнародно-**

го протоколу, який чітко і однозначно визначає способи і норми офіційної службової поведінки.

Назвемо деякі з них.

1. Одяг підприємця має підкреслювати наявність у нього смаку, знання моди. Водночас його зовнішній вигляд має бути стриманим, увиразнювати солідність і престижність.

2. Відповідно до загальноприйнятого етикету, чоловік повинен першим привітати жінку. Аналогічно молодший за віком має привітатися першим із старшим за себе. При звертанні за прізвищем обов'язково додають слова: “пан”, “пані”, “товариш”, “колега”. На ім'я можна звертатися до дуже близьких друзів та людей молодших за себе, та й то, якщо це в них не викликає заперечення. В ділових ситуаціях офіційно встановлено звертання на “ви”. До спілкування на “ти”, яке у цьому разі має бути взаємним, можна переходити при неформальних відносинах.

3. При першій діловій зустрічі з незнайомими людьми слід представлятися їм самому або краще, коли вас представлять організатори зустрічі. Не слід випитувати у представленій вам особи додаткові відомості про неї, якщо це не обумовлено протоколом або інтересами справи.

4. Ділове спілкування передбачає також дотримання субординації, яка означає, що кожний поводить себе відповідно до займаної посади та службового становища.

5. За будь-яких обставин необхідно передусім дотримуватися правил коректної поведінки, поваги до людини, з якою ви вирішуєте підприємницькі справи. Вміння не говорити багато самому, вислуховувати співбесідника до кінця, не перебиваючи його, є ознакою доброго тону, вихованості й культури.

Отже, вияви уваги, ввічливості, поваги до партнера мають супроводжувати будь-які ділові контакти, незалежно від того, мають вони усну, письмову, телефонну чи телефаксну форму.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. У чому полягає сутність підприємництва? Як ви розумієте поняття “бізнес” і “підприємництво”, чи тотожні вони?
2. Які умови необхідні для підприємницької діяльності? Назвіть суб'єктів підприємницької діяльності.

3. До підприємницької діяльності в розвинених країнах висуваються високі вимоги. Порівняйте їх із вітчизняними реаліями.
4. Розкрийте сутність економічних і політичних передумов підприємництва.
5. Які юридичні передумови необхідні для становлення підприємництва?
6. У чому виявляється свобода підприємництва?
7. Ґрунтовно проаналізуйте основні функції підприємництва.
8. Що таке індивідуальне і колективне підприємство?
9. У якому стані знаходиться розвиток малого і середнього підприємництва в Україні на нинішньому етапі ринкових перетворень? Назвіть чинники, що гальмують їх розвиток.
10. Розкрийте сутність організаційно-правових форм підприємництва в Україні.
11. Що таке господарське товариство? Розкрийте сутність видів господарських товариств, визначених законодавством України.
12. Назвіть відомі вам акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю або інші (повне товариство, товариство з додатковою відповідальністю), що створені та функціонують в Україні.
13. Які риси притаманні підприємцю і які завдання перед ним виникають, коли він розпочинає свій бізнес?
14. У чому полягають права, обов'язки і відповідальність підприємця?
15. Який зміст ви вкладаєте у поняття “ризик”? Що має зробити підприємець, щоб зменшити ризик при використанні свого капіталу та майна, розпочинаючи бізнес.
16. Проаналізуйте морально-етичні принципи підприємництва. Що заважає, на вашу думку, повному їх впровадженню в практику ринкових відносин в Україні? Які заходи для цього потрібно здійснити з боку держави?
17. У якому порядку відбуваються реєстрація та ліцензування підприємницької діяльності?
18. Яке місце належить державі у формуванні та розвитку підприємництва в Україні? Назвіть останні законодавчі та нормативні акти Верховної Ради та Кабінету Міністрів України у цій сфері.

РОЗДІЛ 6

РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ І ПРОБЛЕМА ЗАЙНЯТОСТІ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

БЕЗРОБІТТЯ (*unemployment*) — соціально-економічна ситуація, за якої частина активного, працездатного населення не може знайти роботу, яку здатна виконувати. Безробіття зумовлене перевищенням кількості людей, які бажають знайти роботу, над кількістю робочих місць, що відповідають профілю і кваліфікації претендентів на ці місця. Безробітними вважають працездатних громадян, що шукають роботу, зареєстрованих на біржі праці і які не мають реальної можливості отримати роботу відповідно до своєї освіти, професії, трудових навичок та досвіду.

БІРЖА ПРАЦІ (*labor exchange*) — установа, що є посередником між працівником і підприємцем при здійсненні операції купівлі-продажу робочої сили. Біржа праці також реєструє безробітних.

ДОХОД ГРОМАДЯН (*income*) — формується за рахунок заробітної плати, пенсій, стипендій, дивідендів, продажу продуктів домашнього господарства.

ЗАЙНЯТИСТЬ (*employment*) — 1) суспільно корисна діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб. До зайнятих відносять осіб, які працюють за наймом; осіб, що самостійно забезпечують себе роботою (підприємці, фермери); осіб, що навчаються; усіх, хто проходить службу в армії.

Повна зайнятість означає практично повне забезпечення працездатного населення робочими місцями. Часткова зайнятість передбачає можливість улаштуватися на роботу на неповний робочий день, певний період. Неповна зайнятість є джерелом безробіття; 2) показник, який засвідчує кількість працюючих.

КВАЛІФІКАЦІЯ (*qualification*) — рівень підготовленості, ступінь придатності до виконання конкретних видів праці, що визначаються наявністю знань, умінь, професійних навичок, досвіду.

МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ, ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ (*migration*) — переміщення людей, що пов'язано переважно зі зміною місця проживання і місця роботи. Розрізняють такі види міграції: безповоротна — з остаточною зміною постійного місця проживання; тимчасова — з переселенням на досить великий термін; сезонна — з переміщенням у певні періоди року; маятникова — у вигляді регулярних поїздок до місця роботи або навчання, що знаходиться в іншій місцевості; внутрішня — у вигляді переміщення всередині країни; зовнішня — у вигляді міграції за межі країни та міграції в країну.

НАДБАВКИ (*raises in wages*) – 1) додаткові виплати працівникам (надбавки до заробітної плати) за особливо складні умови праці або високу її ефективність; 2) доплата до номінальної ціни товару, зумовлена його особливою якістю, виготовленням за спеціальним замовленням (те саме, що націнка).

ПОСАДОВИЙ ОКЛАД (*official wage*) – місячна заробітна плата, тариф оплати праці, передбачений для осіб, що обіймають певну посаду.

ПРАЦЕЗДАТНІСТЬ (*ability to work*) – здатність людини брати участь у трудовій діяльності. Визначається віком і станом здоров'я людини.

РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ (*market of manpower*) – суспільно-економічна форма руху трудових ресурсів, властивий розвиненим товарно-грошовим відносинам спосіб включення робочої сили в економічну систему. Головними суб'єктами ринку робочої сили є найманий працівник та роботодавець. Важливими функціями ринку робочої сили є забезпечення раціоналізації виробництва і зайнятості, регулювання та раціональне розміщення трудових ресурсів, узгодження економічних інтересів у системі суспільного поділу праці. Формування і функціонування ринку робочої сили підпорядковані законам та тенденціям розвитку ринкової економіки.

РОБОЧИЙ ЧАС (*working time*) – 1) норма тривалості праці, встановлена законом (наприклад, 7-годинний робочий день); 2) час, витрачений на виконання певного обсягу робіт, або час активного перебування на роботі, присвячений виконанню службових обов'язків відповідно до правил внутрішнього трудового розпорядку, графіка роботи конкретного підприємства; 3) фактично відпрацьований час, тобто час знаходження працівника на робочому місці у розпорядженні адміністрації.

СОЦІАЛЬНА ДОПОМОГА (соціальний захист) (*social security*) – піклування держави про громадян, що потребують допомоги у зв'язку з віком, станом здоров'я, соціальним становищем, недостатньою забезпеченістю засобами існування.

СУБСИДІЯ (*subsidy*) – допомога в грошовій або натуральній формі, надана з коштів державного бюджету або зі спеціальних державних фондів фізичним і юридичним особам, місцевим органам влади, іншим державам. Розрізняють прямі субсидії – безпосереднє надання коштів і непрямі – встановлення податкових або інших пільг.

СУКУПНА РОБОЧА СИЛА (*total labor power*) – єдність працюючих людей, пов'язаних між собою конкретною формою власності та господарювання. Комбінована та інтегрована у споріднених галузях і регіонах, сукупна робоча сила володіє більшими виробничими можливостями, ніж проста сума індивідуальних працівників.

СУКУПНИЙ ПРАЦІВНИК (*total worker*) – соціально-економічна єдність працівників, зайнятих у виробничому процесі створення матеріальних благ. З розвитком продуктивних сил і суспільного поділу праці ви-

робнича діяльність людини стає частиною сукупної праці у створенні готового продукту, а сама вона перетворюється на елемент сукупного працівника.

ТРУДОВИЙ ДОГОВІР (*labor contract*) — угода між працівником і його наймачем про характер, умови і оплату праці. Такий договір може бути як тимчасовим — на випробувальний термін або на час виконання робіт, так і тривалим — на невизначений час. Трудовий договір називають також трудовим контрактом.

ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ (*labor potential*) — наявні та перспективні трудові можливості країни (регіону, підприємства), що характеризуються чисельністю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними рисами.

ТРУДОВІ РЕСУРСИ (*labor resources*) — економічно активне, працездатне населення.

ТРУДОВІ СПОРИ (*industrial disputes*) — суперечність між робітниками і адміністрацією підприємства з питань, що пов'язані з оплатою, умовами праці, терміном відпустки, наймом та звільненням з роботи.

УМОВИ ПРАЦІ (*conditions of work*) — сукупність умов і чинників, що впливають на працездатність і здоров'я людей. Характеризуються станом робочого місця, його відповідністю виконуваним функціям, дотриманням санітарно-гігієнічних умов.

ФУНКЦІЇ ЦЕНТРІВ ЗАЙНЯТОСТІ В УКРАЇНІ (*functions of the centres employment in Ukraine*) — до основних функцій центрів зайнятості відносять: облік непрацюючих (у тому числі безробітних); облік незайнятих робочих місць; перепідготовку кадрів; кваліфікаційну експертизу. Усі підприємства, незалежно від форм власності, зобов'язані щомісяця надавати до районних центрів зайнятості відомості про прийнятих на роботу працівників, а також про вакансії робочих місць на наступний місяць.

Діяльність державної служби зайнятості фінансується за рахунок Державного фонду сприяння зайнятості населення. Це загальнодержавний позабюджетний цільовий фонд, самостійна фінансова система, що створюється на державному і місцевому рівнях за рахунок збору на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття.

6.1. ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ І ЗАЙНЯТІСТЬ

У сучасній ринковій економіці людина виконує різноманітні виробничі й економічні функції. Як живий носій продуктивної сили, вона володіє безліччю якостей і властивостей, сукупністю різних потреб і здібностей. Як активному творчому суб'єкту відносин у системі сучасної економіки людині належить поліфункціональна роль.

У структурі продуктивної сили людини слід розрізняти дві сторони: робочу силу, або здатність до праці, та споживчу силу, або здатність до споживання (у широкому розумінні слова — особистому та суспільному). Праця є функцією робочої сили, споживання — функцією споживчої сили.

Розвиток здатності людини як до праці, так і до споживання потребує певної корекції. Для характеристики ролі людини в системі сучасної економіки застосовують низку понять.

Економічна людина трактується як головний творчий суб'єкт ринкової економіки, що володіє свободою вибору й приймає економічно раціональні рішення з урахуванням усіх реальних умов, можливостей та інформації відповідно до своїх індивідуальних бажань, інтересів та цілей.

Як нам уже відомо, **робоча сила** у широкому економічному сенсі означає сукупність фізичних і духовних здібностей людини до праці. Вона є найважливішою властивістю людини. Однак ця властивість є продуктивною здатністю лише потенційно. Реальною продуктивною силою вона стає у процесі безпосереднього поєднання з конкретними засобами виробництва за умови включення до сукупної робочої сили на конкретному виробництві.

Особистим чинником виробництва є продуктивна сила спільної праці, певна кооперація індивідуальних робочих сил, тобто сукупна робоча сила у певній суспільно комбінованій формі. Структура особистого чинника визначається структурою й ступенем концентрації виробництва, рівнем кооперації та спеціалізації праці. Іншими словами, індивідуальна робоча сила є невід'ємним елементом сукупної робочої сили, а індивідуальна праця людини — невід'ємною частиною інтегрованої праці суспільства.

Робоча сила є особистою власністю кожної людини, яку вона використовує за власним бажанням, поглядом та намірами. Комбінована та інтегрована у споріднених галузях і регіонах, сукупна робоча сила володіє більшими виробничими можливостями, ніж проста сума індивідуальних працівників.

З функціонуванням ринку робочої сили тісно пов'язаний процес формування структури і зайнятості сукупного працівника.

Сукупний працівник виникає і функціонує як соціально-економічна єдність працівників, зайнятих у виробничому процесі створення матеріальних благ. В умовах натурального індивідуального госпо-

дарства людина виступала як одиничний працівник, що за допомогою примітивних засобів виробляв необхідний продукт. Однак з розвитком продуктивних сил і суспільного поділу праці виробнича діяльність людини стає частиною сукупної праці у створенні готового продукту, а сама вона перетворюється на елемент сукупного працівника.

Сукупний працівник — категорія динамічна, яка знаходиться у безперервному розвитку. Сукупний працівник є носієм сукупної робочої сили, яка виступає як єдність працюючих людей, пов'язаних між собою конкретною формою власності та господарювання. Структура сукупного працівника визначається структурою національної економіки, такими чинниками, як науково-технічний прогрес, процес спеціалізації і комбінування праці.

Важливо підкреслити, що в наш час відбувається *інтелектуалізація сукупного працівника*. Цьому сприяє зростання ролі освіти і науки у підготовці висококваліфікованих спеціалістів, економічних знань у формуванні творчого працівника. До складу сукупного працівника входять не тільки ті, хто безпосередньо зайнятий фізичною працею на виробництві, а й науковці, працівники сфери управління.

Поєднання освітнього і наукового рівнів працівників з творчим трудовим процесом при використанні сучасної інформаційної системи і комп'ютеризації усіх форм праці є важливим чинником піднесення рівня трудового потенціалу суспільства.

З категорією сукупної робочої сили пов'язане поняття **трудових ресурсів**. До трудових ресурсів належать не тільки ті, хто є працездатним носієм робочої сили, а й ті, хто реалізує цю здатність у суспільному виробництві згідно з чинним законодавством у певних вікових межах. Трудові ресурси — один з найважливіших чинників, стан яких характеризує рівень продуктивних сил суспільства. У широкому розумінні трудові ресурси охоплюють працююче і непрацююче, але працездатне населення, тобто діючу і потенційну головну продуктивну силу суспільства.

Трудові ресурси — це передусім соціально-економічна категорія, в якій продуктивні сили і виробничі відносини взаємообумовлені. Вони є сукупністю носіїв потенційної робочої сили і тих відносин, які виникають у процесі її відтворення (формування, розподіл, використання). Зміни у чисельності трудових ресурсів безпосередньо визначаються народжуваністю і смертністю населення, його психофі-

зичним станом, співвідношенням тих, що досягають працездатного віку, і тих, що виходять на пенсію. Відповідно до діючих в Україні законодавчих актів до трудових ресурсів відносять такі категорії населення:

населення працездатного віку: чоловіки 16–59 років (включно) і жінки 16–54 років (включно), за винятком непрацюючих інвалідів I і II груп, а також непрацюючих громадян працездатного віку, які отримують пенсію на пільгових умовах (чоловіки 50–59 років, жінки — 45–54 років);

населення старіше або молодше працездатного віку, зайняте у суспільному виробництві.

В Україні можливості початку трудової діяльності підростаючого покоління визначаються тривалістю обов'язкового навчання у середніх навчальних закладах.

Людські ресурси — це ресурс праці, який у ринковій економіці є важливим чинником виробництва. Трудові послуги, що пропонуються людьми на ринку, розглядаються як складовий елемент поряд з іншими важливими чинниками виробництва (природними, матеріальними, фінансовими).

Трудовий потенціал — сума ресурсів праці, що визначається загальною чисельністю працездатних людей країни. Він характеризує поєднання фізичних здібностей, знань, досвіду, духовних і моральних цінностей людей, культурно-національних надбань, звичаїв і традицій.

Трудовий потенціал є головною складовою соціально-економічного потенціалу суспільства. Він є персоніфікованою (втіленою в конкретній особистості) робочою силою у поєднанні кількісних і якісних характеристик, які реалізовані або можуть бути реалізовані в умовах досягнутого рівня розвитку продуктивних сил. Це інтегральна здатність людини, колективу, населення регіону, країни до продуктивної трудової діяльності.

У структурному плані трудовий потенціал можна розглядати як сукупність трьох підсистем: демографічної, соціально-економічної та соціально-психологічної, які зараховують кількісні та якісні параметри його динамічного розвитку. Складові трудового потенціалу — населення, зайняте як у виробничій, так і у невиробничій сферах. Сюди відносять різні категорії людей: працездатного віку, зайнятих домашнім господарством, навчанням, військовою службою, праце-

здатних пенсіонерів та ін. На сучасному етапі трудовий потенціал залежить не стільки від кількісних, скільки від якісних характеристик (кваліфікації та спеціалізації праці, розвитку індивідуальних здібностей людей, досконалого володіння сучасною технікою), а також від готовності й здатності працівників до продуктивної праці.

Ефективне використання трудових ресурсів пов'язане з проблемою **зайнятості**. Законом України “Про зайнятість населення” зайнятість розглядається як діяльність громадян, яка пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб, і така, що, як правило, приносить їм дохід у грошовій або іншій формі.

Розглянемо сутність категорії зайнятості у двох значеннях: зайнятість як економічне поняття і зайнятість як економічна проблема.

Зайнятість як економічне поняття означає діяльність працездатного населення, пов'язану із задоволенням особистих і суспільних потреб, яка приносить дохід у грошовій чи іншій формі.

Зайнятість як економічна проблема — це співвідношення між чисельністю населення і зайнятих у виробництві та сфері послуг, що характеризує ступінь використання трудових ресурсів і ситуацію на ринку праці.

Зайнятість — це певна сукупність соціально-економічних відносин між людьми з приводу забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування, розподілу та перерозподілу трудових ресурсів з метою участі їх у суспільно корисній праці і забезпечення розширеного відтворення робочої сили.

В умовах становлення ринкового господарства змінюються погляди на принципи організації, стимулювання і оплати праці, на юридичні норми, що визначають структуру зайнятості. Ринкові відносини передбачають вільний вибір людиною професії та місця роботи відповідно до її підготовки та здібностей, не допускають примусової праці в будь-якій формі, за винятком, передбаченим законодавством країни. За цих умов в економічній літературі визначилися ознаки, що характеризують різні види та форми зайнятості — повну, раціональну, глобальну, оптимальну.

При **повній зайнятості** задовольняються потреби населення в робочих місцях. Для забезпечення повної зайнятості держава мусила проводити політику максимального залучення трудових ресурсів до суспільного виробництва. В Україні її потреба у минулому була зумовлена такими чинниками, як екстенсивний розвиток економіки,

низькі доходи сімей, обмежена можливість займатися індивідуальною трудовою діяльністю. Недоліки такого підходу виявляються у тому, що: а) не завжди враховувався статеві-віковий склад, трудові навички, професійний рівень працівників; б) такий підхід до зайнятості призвів до дефіциту кадрів у одних та їх надлишку в інших регіонах країни; в) виникли проблеми із зайнятістю жінок, молоді, осіб літнього віку.

Під **раціональною зайнятістю** розуміють таку зайнятість, коли при певному розвитку продуктивних сил досягається найбільша ефективність суспільного виробництва. Раціональність зайнятості забезпечується системою взаємопов'язаних чинників: технічних, економічних, соціальних (рис. 20).

Раціональна зайнятість населення залежить не від окремих чинників, а від їх взаємодії та взаємозв'язку, ступеня їх відповідності один одному.

Раціональна зайнятість характеризується такими чинниками:

по-перше, суспільно корисним напрямом трудової діяльності;

по-друге, науково обґрунтованим розподілом суспільної праці згідно з існуючими потребами виробництва як у вертикальному (галузевому), так і в горизонтальному (територіальному) розрізі;

по-третє, формуванням оптимальної професійно-кваліфікаційної структури сукупного працівника, зумовленої існуючим типом суспільного поділу праці та відповідною системою робочих місць.



Рис. 20. Чинники, що формують зайнятість населення

Новий підхід до проблеми зайнятості запропонований Міжнародною організацією праці (МОП), який дістав назву “концепції глобальної зайнятості”. Сутність її полягає в тому, що вона враховує усі види економічної та суспільно корисної діяльності й визначається як залучення всіх осіб працездатного віку до розширеної сфери продуктивної праці (у тому числі домогосподарок, пенсіонерів та ін.). Передбачається також нормування праці, її перерозподіл з метою зменшення трудового навантаження, що припадає на кожного працюючого. Важливе значення має також індивідуалізація структури життєдіяльності людини, яка передбачає використання часткової зайнятості (поєднання молоддю навчання й роботи, перехід працівників старших вікових груп на неповну зайнятість тощо).

Деякі вчені розрізняють глобальну та економічну зайнятість. Так, **економічна зайнятість** передбачає участь усього працездатного населення в суспільному виробництві, включаючи сферу послуг. Крім того, глобальна зайнятість передбачає навчання в загальноосвітніх, професійно-технічних та інших середніх спеціальних закладах освіти, ведення домашнього господарства, виховання дітей, догляд за людьми похилого віку та інвалідами, участь у державних органах і громадських організаціях, службу в збройних силах.

Отже, глобальну зайнятість слід розглядати як мету, до якої слід прагнути. Така мета досяжна лише за певного рівня розвитку продуктивних сил, коли попит і пропозиція на робочу силу збігаються. Однак це можливо лише на короткий період: встановлена рівновага порушується зі зміною структури виробництва і відповідно з розвитком суспільства та його потреб.

У сучасних перехідних умовах економіка України не набула твердого стабільного поступу, тому сподіватися на рівновагу на ринку праці неможливо. Доцільним вважається формування **оптимальної зайнятості**, яка передбачає подолання регресивних тенденцій (зокрема, економічну кризу, зниження обсягів виробництва, валового внутрішнього продукту та життєвого рівня населення), встановлення раціональних пропорцій попиту на робочу силу, зайнятості та безробіття. Причинами розбіжності попиту та пропозиції на ринку праці в Україні є: *по-перше*, відсутність науково обґрунтованого прогнозу потреби в робочій силі; *по-друге*, відсутність добре налагоджених зв'язків між галузями економіки (підприємств та організацій) з навчальними закладами, які здійснюють підготовку спеціаліс-

тів. Виникає суперечність між потребами людей в реалізації своєї спеціалізованої робочої сили та потребою ринку праці у робочій силі. Це негативно впливає на професійно-кваліфікаційну структуру працівників. Негативний вплив на неї справляє і система оплати праці (досить часто на допоміжних роботах некваліфікована праця оцінюється вище за розумову).

Для того щоб запобігти диспропорціям у професійно-кваліфікаційній структурі зайнятості, її регулювання має здійснюватись з боку держави у таких напрямках:

- дослідження щодо прогнозування потреб економіки в кваліфікованих кадрах як у цілому, так і за галузями;
- збільшення цільових асигнувань на освіту за найбільш важливими для країни спеціальностями;
- удосконалення системи оплати праці, особливо працівників усіх рівнів наукової і технічної спеціалізації;
- регулювання рівня зайнятості та безробіття шляхом масового перенавчання безробітних та підвищення їх кваліфікації;
- розвиток системи професійної орієнтації, яка дає можливість регулювати вибір молоддю професій.

Отже, *структуру зайнятості слід розглядати як кількісне та якісне співвідношення між різними галузями та сферами народного господарства, а також видами робіт всередині цих галузей.*

Структура зайнятості визначається суспільним поділом праці з урахуванням існуючої структури народного господарства.

Принципи управління формуванням оптимальної структури зайнятості мають бути соціально орієнтованими та економічно рентабельними. Структура зайнятості — це засіб задоволення різних потреб ринку та суспільства в матеріальних, духовних благах та послугах, сприяння можливості їх виробництва та надання з найменшими економічними, екологічними та соціальними витратами.

Відносини між людьми, які складаються в процесі зайнятості, є соціально-економічними. Вони охоплюють не тільки процес праці, а й формування зайнятості. Зовні зайнятість виглядає як праця. Проте між цими поняттями є різниця. До того як розпочинається процес праці, сукупні працівники повинні бути розподілені за галузями економіки та забезпечені засобами виробництва. Це означає, що встановлення відносин зайнятості випереджає процес праці.

Категорію зайнятості можна поділити на такі елементи:

1. Залучення трудових ресурсів.
2. Власне зайнятість, або процес праці.
3. Вивільнення трудових ресурсів.

Залучення трудових ресурсів до різних сфер прикладання праці є першою стадією, або початковим елементом зайнятості. Тут забезпечується поєднання робітників між собою та із засобами праці. Залучення їх до праці є однією з важливих умов нормативного функціонування суспільного виробництва.

На другій стадії здійснюється безпосередній **процес праці**. При цьому використовується залучена на першій стадії робоча сила та здійснюється її поєднання із засобами виробництва, а далі їх перетворення на чинники виробництва. Цей процес потребує відповідності якості робочої сили рівню оснащеності праці.

На третій стадії розвивається процес **вивільнення робочої сили**. Внаслідок цього певна група зайнятих перестає бути сукупною робочою силою, роз'єднується із засобами виробництва і стає незайнятою частиною населення. Однак у цьому разі вивільнена робоча сила залучається знову. Це обумовлено тим, що залучення ресурсів праці відбувається за рахунок не тільки природного приросту населення, а й вивільнення трудових ресурсів.

Отже, зайнятість — це єдність трьох стадій: залучення, безпосередньо зайнятість (процес праці) та вивільнення трудових ресурсів. Це свідчить про певну внутрішню організацію зайнятості. Вона є сукупністю взаємодіючих і взаємопов'язаних частин та елементів, які мають специфічну спільність.

Структуру зайнятості характеризують кількісні та якісні показники.

До якісних показників належать: статево-віковий склад працівників, рівень їх освіти, кваліфікація, стаж роботи, сімейний стан тощо.

Кількісні показники включають співвідношення між чисельністю зайнятих у галузях економіки та чисельністю трудових ресурсів, між чисельністю зайнятих у галузях матеріального виробництва та нематеріальної сфери, між чисельністю зайнятих за економічними регіонами, між чисельністю зайнятих у містах і в сільській місцевості.

Таким чином, ринок праці, який в цілому підпорядковується законам попиту та пропозиції, за багатьма принципами функціонування є особливим ринком, порівняно з іншими ринками. Це складна

система економічних відносин між підприємцями, державою та найманими працівниками з приводу реалізації праці як економічного ресурсу, яку домашні господарства надають роботодавцям в обмін на винагороду, заробітну плату.

Принциповими засадами функціонування ринку праці є такі:

- наявність незалежних суб'єктів ринку — роботодавця та працівника;
- однаковий рівень економічної та юридичної відповідальності працівника та роботодавця;
- наявність розвиненого ринкового (конкурентного) середовища в країні, великої кількості особливих інституційних структур (система законодавства про працю, різні служби та установи регулювання зайнятості, державні програми в галузі праці та зайнятості тощо);
- мінімальна заробітна плата повинна забезпечувати рівень життя вище прожиткового мінімуму і встановлюватись еквівалентно до освіти, кваліфікації;
- наявність та дія негрошових аспектів угоди — це насамперед умови праці, мікроклімат у колективі, перспективи просування по службі та професійний ріст.

Взагалі можна виділити дві функції ринку праці — соціальну й економічну.

Соціальна функція полягає в забезпеченні нормального рівня доходів і добробуту населення, нормального рівня відтворення виробничих здібностей працівників.

Економічна функція передбачає раціональне залучення, розподіл, регулювання та використання праці.

Для здійснення акту купівлі-продажу на ринку праці має бути виконана низка умов:

- наявність хоча б двох зацікавлених в обміні: продавця — носія робочої сили та покупця — споживача робочої сили;
- кожна сторона може прийняти пропозицію іншої або відхилити її;
- кожна сторона має довіряти партнеру та бути впевненою у можливості отримання відповідної оплати за працю.

У системі соціально-трудових відносин, які виникають на ринку робочої сили, центральне місце займають відносини роботодавців і найманих працівників щодо визначення ціни робочої сили, умов

праці, вирішення соціальних проблем та врегулювання можливих трудових конфліктів. На ринку праці робоча сила є товаром, що його власник-працівник продає наймачу за певну плату. Відбувається звичайний акт купівлі-продажу, в результаті якого виникають трудові відносини між адміністрацією підприємства або фірми і працівниками. При цьому кожна сторона вільна у своїх діях, тобто має право погоджуватися чи не погоджуватися на умови найму. Відповідно до закону забороняється тільки дискримінація з боку наймача за статевими, національними, расовими ознаками.

У країнах з розвинутою ринковою економікою процес врегулювання цих відносин має досить тривалу історію. Право на колективно-договірну систему регулювання трудових відносин трудящі відвоювали у боротьбі з підприємцями та державою. Виникнувши на ранніх етапах промислової революції як засіб підвищення заробітної плати, скорочення тривалості робочого дня та поліпшення інших умов праці, колективні угоди не відігравали помітної ролі протягом майже усього XIX ст. через нерозвиненість профспілкового руху. І лише на початку нового століття в окремих промислово розвинених європейських країнах, а пізніше і в інших країнах світу колективно-договірна система набула відповідного статусу і стала ключовим елементом трудових відносин.

Значення цієї системи для регулювання трудових відносин в умовах функціонування ринку робочої сили полягає в тому, що вона дає змогу більш оперативно і гнучко приймати рішення у конкретних трудових справах і має свої переваги над адміністративними методами. Гнучкість колективно-договірної системи регулювання трудових відносин виявляється також у різноманітності угод на різних рівнях — підприємства (фірми), галузі, територіальної одиниці, країни в цілому. Зміст, методи і процедура укладення колективних договорів відрізняються не тільки між країнами, а й у межах кожної з них, адже відображають конкретний зміст вимог працівників різних галузей і професій.

Щодо обов'язків та прав роботодавця, то вони в усіх країнах приблизно такі: контроль за нарахуванням та своєчасною сплатою заробітної плати; винагорода за сумлінну та якісну працю; забезпечення соціального захисту працівників; охорона праці; соціальні пільги тощо. Причинами звільнення працівника (причинами, через які може бути розірвано договір) можуть бути: невиконання обов'язків;

ненадійність; халатність; порушення угоди; фізична або розумова неспроможність виконувати робочі операції.

Для врегулювання трудових відносин між роботодавцем і працівником застосовується також контрактна система.

Контракт — це договір, угода між адміністрацією і працівником. У ньому викладено умови, яких має дотримуватися кожна зі сторін. Контракт обумовлює характер, зміст, умови, оплату праці, взаємні обов'язки працівника і наймача.

Ринок робочої сили у розвинених країнах регулюється не тільки державою, а й профспілками. При цьому втручання їх має як позитивний, так і негативний вплив на ефективність виробництва. Порівняння чинників позитивного і негативного впливу профспілок на економіку підприємства подано в табл. 5.

Таблиця 5

Вплив профспілок на ефективність виробництва	
Позитивний	Негативний
<ol style="list-style-type: none"> 1. Впливають на підвищення заробітної плати членам профспілок. Сприяють впровадженню НТП 2. Скорочують плинність робочої сили, пом'якшуючи трудові конфлікти 3. Сприяють технічному переобладнанню робочих місць, збільшенню їх кількості та безпеці праці 4. Сприяють підвищенню кваліфікації, перенавчанню у зв'язку з перепрофілюванням виробництва 5. Надають працівникові право голосу у вирішенні соціально-організаційних питань виробництва, прагнуть до чесного партнерства між працівником і керівництвом фірми 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підвищення заробітної плати членів профспілок досягається за рахунок уповільнення зростання заробітної плати непрофспілкових мас і збільшення чисельності безробітних 2. Уповільнюють поширення трудо-зберігаючих технологій, що скорочують кількість робочих місць 3. Монополізують окремі сегменти ринку праці, перешкоджаючи мобільності у переміщенні робочої сили 4. Організують страйки, внаслідок яких фірма або галузь втрачає прибуток, а працівники — доходи 5. У деяких випадках керівники профспілок штучно викликають роздратування і невдоволення працівників, щоб продемонструвати адміністрації підприємства або фірми свою владу

Баланс цих плюсів і мінусів у цілому все ж схиляється на користь профспілкового руху. Однак все частіше керівництво великих фірм намагається винайти механізми надання працівникам права голосу в справах фірми, погоджуючись платити високу заробітну плату тим з них, які працюють продуктивно. Такі фірми працюють без профспілок. Слід зазначити, що в розвинених країнах за останні півстоліття відбулося значне скорочення чисельності членів профспілок. Так, у США це скорочення на початок ХХ ст. перевищило 20 %.

Таке скорочення відбувається з різних причин. Цьому сприяють: антипрофспілкові настрої в політичних колах і відповідні законодавчі акти; збільшення у контингенті працюючих частки “білих комірців” і жінок, яким традиційно не властива схильність до організації в спілки; несхвальне ставлення до профспілок молодих працівників, які не вбачають в цих об’єднаннях серйозного чинника підвищення свого добробуту. Щодо державного ставлення до профспілок в цих країнах, то більш реально можна говорити про нейтралітет. Уряди країн з розвинутою ринковою економікою дають можливість профспілкам функціонувати, але не проявляють будь-якої активності в тому, щоб їм сприяти або, навпаки, заважати.

Звичайно, для кожної країни важливим критерієм повноти і раціональності зайнятості є її **ефективність**. Вона залежить насамперед від рівня трудової участі населення у виробничому процесі та раціонального розподілу робочої сили за галузями і сферами господарювання; фондо- і енергоозброєності праці та її продуктивності; економії робочого часу, організації трудового процесу на робочих місцях.

Серед форм зайнятості виділяють основну і спеціальну.

Основна форма зайнятості регулюється трудовим законодавством та правилами внутрішнього розпорядку щодо різних категорій працівників.

Спеціальні (нетрадиційні) форми зайнятості передбачають роботу за сумісництвом, роботу вдома тощо і здійснюються згідно зі спеціальними правовими нормами.

Зайнятість населення реалізується через різні види участі населення в трудовому процесі на підприємствах і установах різних форм власності. У державному секторі поширена наймана праця за трудовою угодою; у колективних і приватних підприємствах, де працівник має свою частину акцій або пайовий внесок, він є співвласником. Існує також особиста праця індивідуального працівника, коли

він одночасно виступає власником засобів виробництва і працівником, мають місце виконання робіт на орендованих засобах виробництва, робота в спільному підприємстві, надомна праця.

Сучасний період реформування економіки України потребує нових підходів до вирішення складних проблем зайнятості.

Отже, йдеться про вироблення та реалізацію ефективної політики зайнятості, яка має ґрунтуватися на твердій законодавчій основі. Реалізація такої політики означає діяльність держави за такими основними напрямками:

по-перше, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності;

по-друге, підтримання зайнятості на виправданому в економічному та соціальному відношеннях рівні;

по-третє, удосконалення системи соціального захисту людей, що постраждали від безробіття;

по-четверте, розвиток відповідної інфраструктури, що забезпечує функціонування механізмів ринку робочої сили;

по-п'яте, удосконалення законодавчої діяльності, яка регулює зайнятість населення.

В Україні відповідно до Закону України “Про зайнятість населення” створено спеціальну службу, яка займається не лише пошуком робочих місць і працевлаштуванням, а й регулює процеси зайнятості на території держави, веде профорієнтаційну роботу, підготовку та перепідготовку кадрів, виплачує допомогу тимчасово незайнятому населенню, допомагає з переселенням.

Більша частина функції управління зайнятістю передається в райони і міста з власними центрами зайнятості. Вони мають виконувати комплекс робіт — аналіз, прогноз, розробку програм зайнятості, надавати професійні консультації, здійснювати професійну підготовку і працевлаштування.

До складу державної служби зайнятості входить інспекція, яка має контролювати виконання законодавства про зайнятість державними та громадськими органами, підприємствами, установами і організаціями незалежно від форм власності та господарювання, фермерами й іншими роботодавцями.

Для вирішення питань працевлаштування громадян України і надання послуг, пов'язаних із профорієнтацією, підвищенням професійного рівня, підготовкою до роботи за новою професією на основі

ліцензій, можуть створюватися комерційні бюро, агентства та інші організації, якщо вони мають сертифікат, виданий державною службою зайнятості.

Для здійснення своїх функцій державна служба зайнятості має одержувати статистичну інформацію про наявність вакантних робочих місць, про характер та умови праці на них, про робочі місця, які вивільнюються у зв'язку зі змінами в організації виробництва та праці, іншими заходами.

Усі підприємства, незалежно від форми власності, зобов'язані щомісяця подавати у районні центри зайнятості відомості про прийнятих у поточному місяці на роботу працівників, а також про вакансії на наступний місяць. Порушення законодавства з питань надання відомостей щодо вакансій і прийнятих на роботу тягне за собою накладення адміністративних стягнень на відповідальних осіб, тобто керівників підприємств і установ.

Діяльність державної служби зайнятості фінансується за рахунок Державного фонду сприяння зайнятості населення. Державний фонд сприяння зайнятості населення (ДФСЗН) є загальнодержавним позабюджетним цільовим фондом. Він є самостійною системою та створюється на основі обов'язкових внесків підприємств і добровільних внесків громадських організацій, громадян, зарубіжних фірм, інших надходжень, а також коштів служб зайнятості, які утримуються за кошти, одержані від надання платних послуг підприємствам та організаціям. Саме за рахунок коштів цього фонду здійснюється професійна підготовка і проводиться профорієнтація, професійне навчання працівників, що вивільнюються, а також безробітних, яким виплачується допомога. Цей фонд використовується також для надання безвідсоткової позики для підприємницької діяльності. За його рахунок створюються і розвиваються навчально-матеріальна база, інформаційно-обчислювальні центри, центри профорієнтації, підготовки та навчання працівників тощо, організуються додаткові робочі місця в галузях народного господарства.

Оскільки держава є головним гарантом забезпечення зайнятості населення, то її **соціально-економічна політика** має здійснюватися у таких напрямках:

- задоволення потреб населення у добровільному виборі виду діяльності, стимулювання створення нових робочих місць і розвитку підприємництва;

- захист населення від необґрунтованої відмови у прийомі на роботу і незаконного забезпечення нормальних умов роботи;
- сприяння у виборі належної роботи і працевлаштуванні відповідно до освіти, покликання, здібностей, професійної підготовки з урахуванням суспільних потреб;
- виплата необхідної допомоги і збереження середньої заробітної плати на період працевлаштування тим особам, які втратили постійну роботу на підприємствах, в установах і організаціях у випадках і на умовах, передбачених законодавством;
- надання роботи за спеціальністю на період не менше ніж три роки молодим спеціалістам — випускникам державних (і частково недержавних) навчальних закладів, раніше замовлених підприємствами, установами та організаціями.

У здійсненні національної програми зайнятості все більше значення мають регіональні проекти, яким властиві свої місцеві особливості. Наприклад, у західних областях України (Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька, Закарпатська) дуже висока щільність населення — на одного сільського мешканця припадає в 5–6 разів менше земельних угідь, ніж у південних областях (Херсонська, Миколаївська, Одеська). Ці особливості пов'язані також зі структурою населення регіону та існуванням тих виробництв, які історично склалися на території регіону, виходячи із природних і ресурсних умов; міграційних процесів; рівня заробітної плати і сукупного доходу на одного зайнятого. Не можна не враховувати і такого заходу з боку держави, як добровільне переміщення громадян і членів їх сімей для проживання у більш сприятливих умовах в інших областях України з відповідним матеріальним заохоченням.

6.2. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ

Сучасна економічна система поряд із ринком капіталу, засобів виробництва, товарів і послуг, фінансів включає ще один невід'ємний елемент — ринок робочої сили (ринок праці). В економічній літературі вживають обидва терміни.

В Україні здійснено ряд важливих заходів прикладного характеру, які спрямовані на розвиток ринку праці, становлення механізмів його функціонування, що мають забезпечити проведення гнучкої політики

у сфері зайнятості. З цією метою прийнято пакет законодавчих і нормативних документів, створено мережу державних служб зайнятості, закладено підвалини для формування та ефективної роботи механізму соціального захисту тимчасово непрацюючого населення.

Розрізняють кілька концептуальних підходів до аналізу функціонування ринку праці: неокласичний, кейнсіанський, монетаристська модель, інституціоналістська, контрактна теорія зайнятості та концепція гнучкого ринку.

В основу неокласичного підходу покладено постулати **класичної політекономії**. Її дотримуються Дж. Перрі, Н. Фельдстайн, Р. Холл, а у 80-ті роки минулого століття — прихильники концепції економіки пропозиції Д. Гілдер, А. Лаффер та ін. Згідно з цією концепцією ринок праці діє на основі цінової рівноваги, основним ринковим регулятором є ціна робочої сили (заробітна плата). Так, за допомогою заробітної плати регулюються попит та пропозиція робочої сили та підтримується рівновага. Із неокласичної концепції випливає, що ціна на робочу силу гнучко реагує на потреби ринку, тобто збільшується або зменшується залежно від попиту та пропозиції, а безробіття неможливе, якщо на ринку праці існує рівновага. Проте зміни заробітної плати чітко не збігатимуться з коливанням попиту та пропозиції. Більше того, на переконання представників концепції, що розглядається, безробіття існує завжди. Тому вони посилаються на деякі “недосконалості” ринку, що призводять до розбіжностей їх теорії з дійсністю. До них відносять вплив профспілок, встановлення мінімальних ставок заробітної плати державою, відсутність інформації тощо.

Іншого підходу дотримуються **кейнсіанці**. Вони розглядають ринок праці як явище постійне. Кейнсіанська модель, прихильниками якої є Дж. Кейнс, Р. Гордон та ін., виходить з того, що ціна робочої сили (заробітна плата) жорстко фіксована й практично не змінюється. Згідно з цією концепцією ціна не регулює ринок праці. Роль регулятора належить державі, яка збільшує або зменшує сукупний попит і може ліквідувати цю рівновагу. Отже, попит на робочу силу, згідно з цією концепцією, регулюється не коливаннями ринкових цін на працю, а сукупним попитом, інакше кажучи, обсягом виробництва.

Значний науковий та практичний інтерес викликає теорія **гнучкого ринку** (Р. Буайє, Г. Тендинг). В її основі лежить положення про

необхідність дерегламентації ринку праці, переходу до більш гнучких, функціонально індивідуалізованих і нестандартних форм зайнятості (йдеться про часткову зайнятість, неповний робочий день або тиждень, короткострокові контракти тощо). Такий підхід мав забезпечити зменшення витрат структурної перебудови економіки західних країн, що розпочалося наприкінці 70-х років минулого століття й мало бути досягнуто за рахунок таких чинників:

- різних форм найму (або звільнення) працюючих та модифікації форм зайнятості;
- гнучкості регулювання робочого часу, встановлення більш гнучкого режиму праці з ненормованим робочим днем;
- гнучкості в регулюванні заробітної плати на основі більш диференційованого підходу;
- гнучкості форм і методів соціального захисту працівників, а також адаптації обсягу, структури, якості і ціни робочої сили до коливань попиту і пропозиції на ринку праці.

Слід звернути увагу на сутність цієї концепції ще й тому, що вона може бути корисною в теорії і практиці економічних перетворень в Україні, оскільки концепція гнучкого ринку передбачає формування різноманітних форм взаємовідносин підприємців й найманих працівників і спрямована на раціоналізацію сукупних витрат, підвищення прибутковості та підтримування високого динамізму ринку праці.

Теоретичне осмислення наведених концепцій дає змогу стверджувати, що в наш час механізм дії ринку праці істотно складніший і жодна з цих теорій не відтворює повної картини сучасного функціонування ринку праці, а характеризує лише окремі його елементи.

На сьогодні в економічній літературі сутність ринку праці тлумачиться неоднозначно. Особливо гостра полеміка точиться навколо об'єкта купівлі-продажу на ринку праці — **робоча сила** це чи **праця**.

Прихильники марксистської теорії ринкових відносин стверджують, що на ринку праці продається робоча сила, тобто здатність до праці, яку й експлуатує роботодавець. Представники сучасної економічної теорії доводять, що на ринку праці продається і купується праця, а заробітна плата є платою за працю (звідки й термін “оплата праці”).

Багато інших авторів, як зарубіжних, так і вітчизняних, пропонують компроміс: продається не праця і не робоча сила, а трудові по-

слуги, які наймані працівники надають роботодавцям. Останні ніби орендують їх. Прихильниками такої тези є ті економісти, які виходять із теорії “чинників виробництва”: праця є одним із чинників виробництва, і робітник як її власник отримує свою частку суспільного продукту у формі заробітної плати. Так, англійський економіст Дж. Стречі вважав, що згідно з природним законом кожен повинен отримати стільки, скільки дали його послуги виробництву: робітник — свою заробітну плату за працю, підприємець — свій відсоток за капітал і прибуток за ризик.

На думку послідовників цієї теорії, йдеться про вартість не робочої сили, а послуг, які надаються цією робочою силою (послуги праці). Водночас вони не лише вважають працю рівноправним чинником створення вартості поряд із засобами виробництва і капіталом, а й стверджують про зростання його значення. Ця теза розходиться з позицією відомих західних економістів. На переконання американського економіста Дж. Гелбрейта, кваліфіковані працівники для сучасної корпорації є важливішим чинником її успіху, ніж капітал.

Враховуючи, що трудові послуги не існують самі по собі, а їх одержання неможливе поза процесом використання робочої сили, вживання терміна “ринок робочої сили” поряд з терміном “ринок праці” цілком правомірне.

Що ж таке ринок робочої сили, яку роль він відіграє у формуванні структури і зайнятості сукупного працівника?

У широкому розумінні **ринок робочої сили** — це система економічних відносин між його суб'єктами з приводу купівлі-продажу трудових послуг, які пропонуються найманими працівниками за цінами, що складаються під впливом співвідношення попиту і пропозиції. Ринок робочої сили є суспільно-економічною формою руху трудових ресурсів, властивою товарно-грошовим відносинам і способу включення робочої сили у виробничу сферу.

Робоча сила — це товар і, як будь-який товар, він має свій ринок, на якому здійснюється його купівля-продаж. Діючими особами на ринку праці є роботодавець, що має потребу в робочій силі, і працівник, який пропонує робочу силу.

Як і будь-який товар, ціна на робочу силу визначається залежно від попиту і пропозиції. Вартість товару “робоча сила” виражається у розмірі заробітної плати, що встановлюється на тому чи іншому ринку праці.

Суб'єктами ринку робочої сили є наймані працівники, об'єктами — умови найму на роботу або умови надання трудових послуг.

Формування ринку робочої сили в країнах з розвинутою ринковою економікою відбувається під впливом значної кількості умов і чинників. Основними з них є такі:

- вільна реалізація права укладання угоди на певний термін з роботодавцем на надання своїх трудових послуг;
- зняття всіх, крім податкових, обмежень на зростання заробітної плати та інших легальних доходів працівників і підприємців;
- посилення конкуренції як серед працівників за робочі місця з високою заробітною платою, додатковими гарантіями і перспективою просування по службі, так і серед роботодавців за найкваліфікованіші кадри;
- уповільнення припливу працездатного населення, його старіння;
- збільшення частки висококваліфікованих кадрів у структурі трудових ресурсів;
- ускладнення форм трудової діяльності і трудових відносин;
- збільшення тривалості загальноосвітньої і професійної підготовки;
- сприяння попиту на трудові послуги.

Ринок робочої сили має національну специфіку, тому спеціалісти розрізняють англійську, французьку, американську, японську, шведську та інші його моделі. Створюються свої моделі й у таких країнах, як Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина, Болгарія.

Ці моделі ринку робочої сили мають свої відмінності. Наприклад, японська модель ґрунтується на так званому “довічному наймі”, який передбачає гарантії зайнятості працівникам упродовж 55–60 років. Шведська модель заснована на проведенні активної політики зайнятості. За рівнем витрат, пов'язаних із перепідготовкою працівників і створенням робочих місць, Швеція випереджає інші західні країни. Для американської моделі характерна децентралізація ринку робочої сили, що дає змогу кожному штату країни вносити свої корективи у законодавство про зайнятість та допомогу безробітним. За несприятливої кон'юнктури американські фірми вдаються до звільнення працюючих, а не до скорочення робочого тижня, що практикується в Японії.

Серед соціально-економічних умов існування ринку робочої сили найважливішими є чотири, зображені на рис. 21.

Як і на інших ринках, механізм функціонування ринку робочої сили підпорядковується закону попиту і пропозиції. Під **попитом** робочої сили слід розуміти платоспроможну потребу роботодавців у трудових послугах працівників певних професій і кваліфікації, **під пропозицією** — різноманітність і якість трудових послуг, що підлягають реалізації.

Ситуація, коли попит на робочу силу перевищує її пропозицію, означає нестачу, дефіцит робочої сили. Його затяжний характер може негативно позначитися на результатах виробництва підприємства або галузі.

Різниця у співвідношенні попиту і пропозиції зумовлює поділ ринку робочої сили на ряд сегментів, які, по суті, віддзеркалюють його структуру згідно з професійно-кваліфікаційними, галузевими та статеві-віковими чинниками (рис. 22).

Якщо сегменти згрупувати, то можна визначити три ринки. Один з них є **ринком кваліфікованої робочої сили**, до якої входять представники сучасних нових спеціальностей комп'ютерно-інформаційної галузі та високої технології. Підготовка таких спеціалістів потребує тривалого часу та значних капіталовкладень. Ця категорія працівників має досить високий ступінь соціальної захищеності.

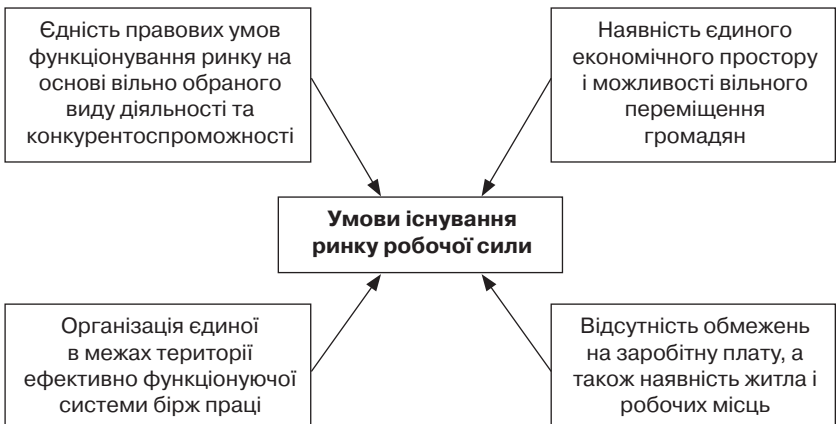


Рис. 21. Головні умови існування ринку робочої сили

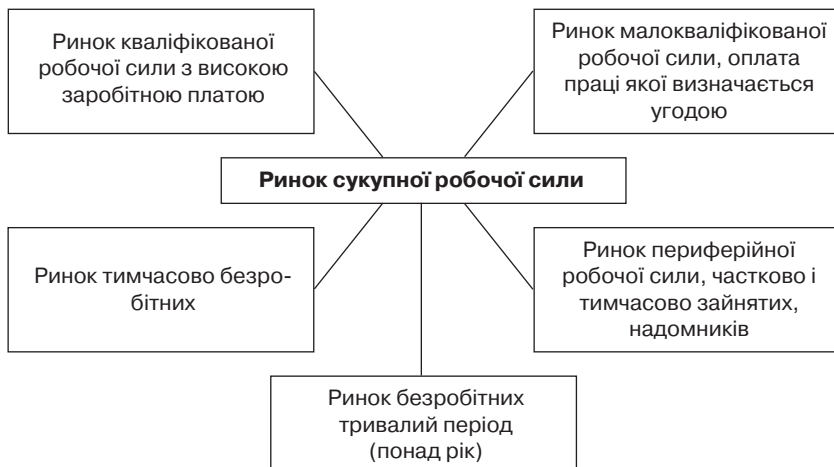


Рис. 22. Сегменти ринку сукупної робочої сили

Другий ринок робочої сили представлений переважно **робітниками та службовцями середньої та нижчої кваліфікації**. Оплата праці та соціальна захищеність цієї категорії працівників значно менша, ніж першої.

Третій ринок робочої сили включає **тимчасово і частково зайнятих, надомників та безробітних**. Згідно з оцінками Міжнародної організації праці, у розвинених країнах на початку 90-х років минулого століття кількість частково зайнятих у середньому перевищувала 40 млн чол. на рік.

Під впливом законів ринкової економіки складається ціна робочої сили, яка виступає у вигляді максимально допустимої з точки зору підприємця ставки заробітної плати для найманих ним працівників. Ціна пропозиції виступає у вигляді мінімальної ставки заробітної плати, що задовольняє тих, хто наймається на роботу. Висока заробітна плата змушує підприємця скорочувати попит, низька — працівників скорочувати пропозицію. При дотриманні умов, що визначають оптимальний варіант функціонування вільного ринку робочої сили, поступово встановлюється рівновага між попитом і пропозицією.

На динаміку формування ринку робочої сили в сучасний період впливають такі чинники:

посилення конкуренції серед найманих працівників за робочі місця з високою заробітною платою, додатковими соціальними пільгами, перспективою просування по службі;

зростаючий тиск на ринок робочої сили з боку підприємництва, малого і середнього бізнесу;

зміна складових у структурі трудових ресурсів за рахунок зростання чисельності висококваліфікованих працівників (перевищує 1/3);

зменшення частки працездатного населення в загальній його кількості за рахунок старіння, інвалідності, ранньої втрати здоров'я з різних причин (екологія, важкі умови життя і праці, травматизм, природні лиха);

ускладнення форм трудової діяльності та трудових процесів. Динамічні процеси ринкового господарювання позначаються на тенденціях трансформації ринку робочої сили. Зокрема, виникає його різновид – гнучкий ринок робочої сили. Він пов'язаний передусім з двома основними чинниками: диверсифікацією форм зайнятості і систем організації праці та скороченням тривалості робочого часу. Гнучкий ринок праці характеризується тим, що він зорієнтований на більш повне врахування особливостей трудової поведінки окремих соціальних груп працівників.

Останнім часом виникла нова тенденція, коли основним критерієм вартості робочої сили є не психофізичні зусилля, а інтелектуальний потенціал, знання і практичний досвід людини. У складі сукупного працівника зростає частка творчого працівника, озброєного інтелектуально-науковими знаннями. Це, у свою чергу, впливає на подолання товарності робочої сили. Зберігається правова форма найму на роботу, проте зменшуються самі ознаки купівлі-продажу робочої сили, оскільки відбувається досить складний процес відчуження від працівника його індивідуальної власності на особисту робочу силу, а також розширюється участь працівників у володінні частками усупільненого капіталу. Наприклад, на початку 90-х років минулого століття у США і Японії до формально-юридичних власників належало понад 2/3 населення.

Суперечливий процес формування ринку робочої сили в Україні відбувається в руслі загальносвітових тенденцій. Реалізація ефективної політики зайнятості в умовах ринкової економіки означає діяльність держави за такими напрямками:

- створення сприятливих умов для підприємництва;
- підтримання зайнятості на соціально допустимому і економічно виправданому рівні;
- формування продуманої системи соціального захисту людей, які постраждали від безробіття;
- розвиток відповідної інфраструктури, що забезпечує функціонування механізмів ринку робочої сили;
- удосконалення законодавчої діяльності, що регулює зайнятість населення.

Проведення такої політики пов'язане з необхідністю використання як активних, так і пасивних методів державного впливу на зайнятість. Активні методи дають змогу стимулювати створення нових робочих місць і формують сприятливі умови для вияву підприємництва в питаннях працевлаштування. Пасивні — регулюють рівень допомоги з безробіття і тривалості її виплати тим, хто цього потребує. Протиставляти одні методи іншим не слід. Йдеться лише про оптимальне поєднання їх, що визначається особливостями поточного моменту і регіональними особливостями.

6.3. ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ І СОЦІАЛЬНА ЗАХИЩЕНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ

У ринковій економіці відбуваються циклічні процеси на ринку праці, які спричинюють перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї. Таке явище називають безробіттям.

Безробіття — соціально-економічне явище, коли частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно надлишковою, поповнюючи резервну армію праці.

Безробіття вважають невід'ємним супутником ринкової економіки. Міжнародна організація праці визначає безробітного як людину, що хоче і може працювати, але не має робочого місця.

Втрата роботи — це велике лихо для працездатної людини, яке і психологічно, і матеріально завдає їй великої шкоди, а іноді зводить нанівець якість її професії, підриває її моральний і фізичний стан. Негативні наслідки має масове безробіття і для суспільства в цілому. Вони виявляються у невипущеній продукції, зменшенні національного доходу, погіршенні усіх показників соціально-економічного розвитку країни. Відповідно до закону Оукена, коли фактичний рі-

вень безробіття перевищує її природний рівень на 1 %, зниження обсягу валового внутрішнього продукту (ВВП) становить 2,5 %.

Як масове явище безробіття досягло найбільших масштабів у ХХ ст., а вперше було зафіксоване на початку ХІХ ст. у Великій Британії. Представники різних економічних шкіл і напрямів намагалися пояснити причини його виникнення. Англійський економіст Т. Мальтус та сучасні його послідовники головну причину цього явища вбачають у випереджаючому зростанні чисельності населення порівняно зі збільшенням кількості засобів до існування. У 50-ті роки ХХ ст. виникла технологічна концепція безробіття, згідно з якою причиною його є технічний прогрес, коли механізація і автоматизація виробничих процесів “виштовхують” людей за заводські ворота. Кейнсіанська теорія стверджує, що безробіття породжене недостатнім попитом на товари, зумовленим схильністю людей до заощадження коштів і недостатніми стимулами для інвестицій. Марксистська теорія трактує безробіття дією закону зростання органічної будови капіталу, тобто переважним збільшенням витрат на засоби виробництва порівняно з витратами на робочу силу, а також дією закону капіталістичного нагромадження, сутність якого полягає в тому, що на одному полюсі нагромаджується багатство, капітал, а на іншому — збіднілість, зростання промислової резервної армії праці.

Водночас до безробіття призводять інші чинники, зокрема: а) нерівномірність розвитку продуктивних сил в межах країни і в окремих її регіонах; б) диспропорційність у розвитку господарства та структурні зміни в галузях виробництва; в) прогрес техніки, що впливає на перекваліфікацію працівників; г) обмеженість попиту на товари і послуги тощо.

Відомо, що упродовж багатьох десятиріч безробіття в нашій економічній теорії розглядалося як явище, властиве лише капіталістичній системі, коли частина трудящих не може знайти роботу і стає відносно надлишковим населенням, резервною армією праці. Відсутність безробіття вважалася однією з головних переваг планової економіки, і усе, що суперечило такому підходу, підлягало нищівній критиці. Водночас практика свідчила про існування суперечливих процесів. З одного боку, переважно екстенсивний розвиток економіки колишнього СРСР не міг не супроводжуватися хронічним дефіцитом трудових ресурсів (так, у 1990 р. налічувалося понад 1,5 млн

вільних робочих місць), з іншого — штучно стримувалося вивільнення працівників із підприємств, де це було економічно доцільно. Керівники підприємств і профспілкові працівники добре знають, як не просто було в 70–80-ті роки звільнити навіть ледаря або п'яницю. Частка прихованої надлишкової робочої сили досягала на підприємствах різних галузей 20 % і більше.

Серед чинників, які сприяли формуванню надлишкової робочої сили на підприємствах, слід назвати такі: недоліки в організації праці й низький рівень її інтенсивності у значній кількості працівників; аритмія виробництва з характерними “авралами” в останню декаду місяця, наприкінці кварталу і року, досить поширена практика відволікання працівників від основної діяльності (так звана шефська допомога); посередня якість продукції і необхідність доведення її до відповідного рівня (спеціальні замовлення, експортні варіанти тощо), технічна недосконалість верстатного парку та устаткування, що змушувало утримувати велику кількість ремонтних робітників; застаріла інфраструктура складування, зберігання і транспортування сировини та готової продукції, великі обсяги використання ручної праці. До цього ще слід додати, що фонд заробітної плати підприємств залежав від чисельності працюючих на них, і керівники були зацікавлені у “роздуванні штатів”. Відсутність суворої залежності заробітної плати від кінцевих результатів сприяла швидкому зростанню управлінського апарату і обслуговуючих його працівників. У колишньому СРСР безробіття було прихованим (або внутрішньо-заводським).

Приховане безробіття має місце, якщо кількість працівників на виробничих місцях перевищує об'єктивно потрібну. Воно спричинює збільшення негативних чинників, які впливають на результати виробництва. Не дивно, що за цих умов наростали тенденції зрівнялівки, суб'єктивізму і волюнтаризму, втрати мотивації до сумлінної праці, зниження її продуктивності. Установка на певну зайнятість диктувала низьку ціну робочої сили, що, у свою чергу, позбавляло роботодавців стимулів до впровадження високоефективної техніки і передових методів організації праці, а працівників — до підвищення своєї кваліфікації. В результаті рівень професійної підготовки за останню чверть століття істотно не змінився, а фізична праця, як і раніше, залишається основою виробництва: нею зайнято близько 70 % робітників.

В країнах з ринковою орієнтацією вважається, що кожен може самостійно вирішувати питання: працювати йому чи не працювати. Повна зайнятість визначається з урахуванням “природної” норми безробіття, за якою резерв робочої сили здатний мобільно реагувати на коливання попиту і зміни потреб виробництва, підпорядковуючись головним чином вимогам ринкового механізму. Ті форми безробіття, які не вкладаються в межі “природної” норми і сприяють її перевищенню, належать до вимушеного типу (поняття “вимушене безробіття” введено в економічну науку Дж. Кейнсом).

Як свідчить практика західних країн, суспільству дорого коштують як надмірне безробіття, так і надмірна зайнятість. У першому випадку різко зростають витрати, що забезпечують соціальний захист безробітних, і зменшуються податкові надходження до бюджету. У другому – прагнення до “поголовної” зайнятості обертається зниженням ефективності виробництва і необхідністю надання фінансової підтримки нерентабельним фірмам. Обидва випадки загрожують суспільству серйозними інфляційними наслідками і таким чином доводять свою економічну недоцільність. Тому допустимі тільки такі дії держави, які забезпечують ефективне регулювання трудової зайнятості і водночас не спричиняють небажаних інфляційних наслідків.

Безробіття визначається за допомогою двох показників: перший – рівень безробіття, другий – темпи зростання безробіття.

Рівень безробіття можна розрахувати за формулою:

$$РБ = \frac{Б}{ПН} 100\%,$$

де Б – офіційно зареєстровані повністю безробітні; ПН – чисельність працездатного населення.

За цією формулою можна не тільки розрахувати співвідношення зайнятих і незайнятих у масштабі країни або галузі, а й визначити рівень безробіття на певному соціально-демографічному рівні суспільства (жінки, молодь, інтелігенція тощо).

Використовуючи дані про рівень безробіття минулого і поточного років, можна розрахувати темпи зростання безробіття:

$$ТБ = \frac{РБ - РБ_0}{РБ_0} 100\%,$$

де РБ і РБ₀ – відповідно рівні безробіття поточного і минулого років.

Динаміка рівня безробіття є одним із важливих чинників, який коригує соціально-економічну політику держави. Тому дуже важливо забезпечити достовірність статистичної інформації щодо безробіття. Це, у свою чергу, потребує використання досконалої методики визначення та реєстрації безробітних.

В економічній літературі розрізняють форми безробіття залежно від рівня, тривалості, умов виникнення та інших чинників. Прихильники марксистської політекономії визначають три основні форми безробіття: поточну, приховану і застійну. Західні вчені, зокрема М. Макконнелл і С. Брю, у своєму підручнику “Економікс” аналізують фрикційне, циклічне і структурне безробіття. Інші економісти, в тому числі з країн СНД, виділяють ще добровільне, технологічне, регіональне, конверсійне, молодіжне та інші форми безробіття. Розглянемо сутність основних видів безробіття.

Фрикційне безробіття (певною мірою може розглядатися як поточне) характеризується короткотерміновим рухом людей, які змінюють роботу з причин престижності нової професії, вищої заробітної плати, зміни місця проживання (за міжнародними нормами місячний термін пошуку нової роботи відносять до такої форми безробіття). Ця форма досить поширена в західних країнах і не викликає особливого занепокоєння урядів, оскільки свідчить про нормальний процес розвинутого ринку робочої сили. В Україні пошук нової роботи часто перевищує місячний термін, що зумовлено передусім відсутністю робочих місць. Нові ж господарські структури (товариства, приватні індивідуальні підприємства, асоціації, концерни тощо) створюються повільно.

Інституціональне безробіття породжується інерційністю ринкових механізмів, відсутністю нормальних умов для функціонування інституцій ринкової економіки. Високий рівень допомоги з безробіття може істотно знижувати активність людини в пошуках нової роботи. В умовах України цей варіант безробіття малопомітний.

Добровільне безробіття. Серед працездатного населення завжди трапляються люди високозабезпечені, які за бажанням можуть певний час не працювати. Є й такі непрацюючі, яких не задовольняють розміри пропонованої заробітної плати. Ця форма безробіття в Україні набуває певних розмірів.

Технологічне безробіття є наслідком досягнень науково-технічної революції, коли роботизація і комп'ютеризація, використан-

ня високоефективних технологій дають змогу у десятки разів підвищувати продуктивність праці, що створює реальну загрозу зростанню технологічного безробіття. Однак не можна вважати, що розвиток науки і техніки виштовхує з виробництва робочу силу, адже діє і зворотна тенденція (розширюються можливості використання спеціалістів у галузі науково-дослідницьких і конструкторських робіт, дизайну, ергономіки тощо). Досвід Японії, США, Німеччини та інших високорозвинених країн показує, що співвідношення працівників, які витісняються і залучаються у міру всебічного “обнауковування” виробництва, має тенденцію до скорочення.

У деяких із розвинених країн комп’ютерна техніка примушує переосмислити поняття “робоче місце”, оскільки її наявність у власності окремого громадянина дає йому змогу результативно працювати вдома. Це не вимагає від держави значних витрат на створення відповідних умов праці в межах підприємства. Сучасні інформаційні технології допомагають модернізувати служби зайнятості, що зумовлює зниження рівня і тривалості безробіття.

Структурне безробіття існує в усіх країнах. Воно пов’язане з високим рівнем мілітаризації економіки, гіпертрофованим розвитком галузей важкої промисловості, відсталістю сільського господарства тощо. Враховуючи чималий відсоток фізичного і морального зносу устаткування на підприємствах, можна уявити можливі масштаби структурного безробіття. В Україні ця форма безробіття дуже болісна, змушує людей іноді відмовлятися від того способу життя, який склався раніше.

Регіональне безробіття є наслідком моноекономічного напрямку в розвитку деяких районів країни, а також існування раніше закритих міст і зон проживання. Місцева влада безсила перед цим видом безробіття, оскільки в даному випадку стикається зі складною комбінацією демографічних, соціальних, політичних і економічних чинників. В Україні воно характерне для таких економічних районів, як Донецький, Придністровський, Південний, Західний та інші.

Циклічне безробіття зумовлене зміною фаз ділової активності, позначене синхронізованим процесом скорочення виробництва і зростанням незайнятості в періоди депресій та кризи. Характерне для нинішнього економічного стану України.

Конверсійне безробіття викликане скороченням чисельності армії і зайнятих у ВПК. Воно має тимчасовий характер, однак для України є обтяжливим.

Застійне безробіття охоплює людей, які втратили навички кваліфікованої й результативної праці. Має довгостроковий характер. Частково проявляється і в Україні.

Молодіжне безробіття зумовлене труднощами адаптації осіб, які розпочали самостійну трудову діяльність як на державних підприємствах і в установах, так і в нових господарських структурах. Причини його появи криються в глибокій кризі освіти і професійно-технічного навчання, відмові від обов'язкового державного розподілу випускників вищих навчальних закладів, зниженні рівня загальноосвітньої та професійної підготовки. В Україні тільки за останні два роки на виробництво прийшло професійно недостатньо підготовленої робочої сили на 2 млн чол. більше, ніж у попередні роки. Крім того, необхідні застережні заходи для подолання такого небезпечного прояву, як тяжіння деякої частини безробітної молоді до мафіозної діяльності та корупції. Потрібна цілеспрямована політика, яка сприяла б збереженню трудового потенціалу молоді та її соціального здоров'я. Основою такої політики має бути особливий підхід до окремих груп молоді, які розрізняються за статтю, віком, освітою, соціальним становищем, місцем проживання і багатьма іншими ознаками.

Приховане безробіття — широкомасштабне явище, зумовлене нерозвиненістю ринкових відносин. Спостерігається у багатьох галузях народного господарства України. Цю форму безробіття розглянемо детальніше.

Сучасний ринок робочої сили в Україні можна поділити на відкритий і прихований. Відкритий ринок робочої сили, у свою чергу, має офіційну (організовану) і неофіційну (по суті, стихійну) частину. Офіційна частина відкритого ринку охоплює вільну робочу силу, вакансії, зареєстровані у відповідних структурах служби зайнятості. Неофіційна частина — це та кількість людей і вакансій, яку не охоплено послугами органів працевлаштування (фактично важко цю частину виміряти кількісно). Прихований ринок робочої сили утворюють працівники, які зберігають статус зайнятих, але для них можливість втратити роботу надзвичайно висока. Реальне безробіття в Україні, за оцінкою експертів, становить не менше ніж 25–30 %. Воно

приховується примусовими відпустками, неповним робочим тижнем та іншими “хитрощами”. Крім того, не завжди дійсно безробітні реєструються в центрах зайнятості. За офіційними даними, зареєстрованими в органах державної служби зайнятості вважалися в 2009 р. 930 тис. чол., на початок 2010 р. — 526 тис. чол. Не враховуючи того, що сьогодні до державних органів зайнятості по допомогу звертається, як правило, лише 20 % загальної кількості тих, хто шукає роботу.

Це лише приблизні розрахунки, що не охоплюють сферу тіньової економіки. Багато працівників лише номінально числяться на тому чи іншому підприємстві, активно займаючись, скажімо, роздрібною торгівлею. Невизначеність і заплутаність ситуації сьогодні — це одна із негативних характеристик ринку праці в Україні.

Така невідповідність виникла через те, що мова йде про два різні поняття — **фіксований** ринок праці й **реальний** ринок праці. Державна статистика користується даними тільки про перший, тобто фіксований ринок праці, з яким працює служба зайнятості. Тому рівень безробіття визначається за кількістю тільки офіційно зареєстрованих безробітних. Реальний ринок праці включає тих, хто у невстановленому порядку (без трудових книжок) оформлений на роботу, й тих, хто офіційно вважається зайнятим, а практично не має роботи або перебуває у несплаченій відпустці.

Сьогодні споживачами праці в Україні виступають три основні категорії роботодавців: державний апарат, бюджетні підприємства, приватний сектор.

У перших є потреба у заповненні вакансій, на жаль, зростаючого управлінсько-бюрократичного апарату, другі — у зв'язку з тим, що частина кваліфікованих працівників залишила виробництво через низьку зарплату, шукають їм заміну. Водночас все активніше діє на ринку праці приватний бізнес, постійно відчуваючи потребу в робочій силі. Змінилися підходи до підбору персоналу — перевага віддається спеціалістам з більш високою кваліфікацією (знанням іноземної мови, володінням комп'ютером тощо).

Характерним є те, що сьогодні на фіксованому ринку праці в Україні попит на працівників фізичної праці перевищує попит на працівників розумової праці. Однак зворотна ситуація спостерігається на реальному ринку праці. Тут зростає попит на спеціалістів, які мають так звані ринкові спеціальності. До таких належать менеджери різного рівня, секретарі-референти, фінансисти різних профі-

лів (бухгалтери, економісти, касири), юристи, брокери, агенти з торгівлі нерухомістю, комерційні та рекламні агенти, водії, охоронники тощо. Останнім часом регулююча роль держави у формуванні штатного розкладу в структурах різних форм власності значно послабла.

У розвинених країнах для позначення різних категорій найманих працівників часто використовують спеціальні терміни: наприклад, “білі комірці” (англ. *white collar workers*) — інженерно-технічний персонал і конторські службовці; “сірі комірці” (англ. *grey collar workers*) — працівники сфери обслуговування; “сині комірці” (англ. *blue collar workers*) — робітники, зайняті фізичною працею. В США опис різних видів робіт і типові посадові інструкції наведені у “Довіднику перспективних професійних занять” та в “Словнику назв посад”, що видається Міністерством праці США. В цих виданнях наведено опис обов’язків працівників різних сфер діяльності, відомості про необхідну для цих занять професійну підготовку й освіту, наявність робочих місць у кожній сфері діяльності, можливості просування по службі та про заробітки. Про постійне оновлення вакансій в галузях діяльності можна дізнатися зі спеціальних випусків “Щорічника з наявності робочих місць для випускників коледжів”, які знаходяться в бюро з працевлаштування випускників навчальних закладів. У цьому довіднику наводиться інформація про вакансії, що їх надають для випускників сотні фірм, а також для досвідчених спеціалістів, у тому числі тих, хто має науковий ступінь. Такий досвід заслугоує на увагу і в умовах нашої країни.

Неодмінною умовою існування людського суспільства на всіх стадіях його розвитку, як відомо, є **відтворення робочої сили**, оскільки в процесі виробництва матеріальних благ відбувається її постійне споживання та природне зменшення. При розширеному відтворенні робоча сила має відтворюватися у більших розмірах і, головне, вищої якості. Особливо гострою є ця потреба в умовах упровадження нової техніки і технології, що потребує висококваліфікованої робочої сили, а отже, збільшення витрат на її підготовку.

Нині передові західні корпорації вкладають все більше коштів у неперервну освіту, підвищення кваліфікації своїх працівників, не боячись при цьому втратити деяких спеціалістів, які можуть перейти на інше місце роботи. Останнім часом в системі бухгалтерського обліку в розвинених країнах витрати на навчання перенесено

зі статті “Витрати виробництва” у статтю “Капітальні вкладення”. Значну допомогу тим, хто бажає влаштуватися на роботу, надають біржі праці.

Біржа праці — це установа, що здійснює посередництво між працівником і підприємцем при укладанні угоди купівлі-продажу робочої сили.

Біржа праці також реєструє безробітних. Ці функції виконують головним чином державні біржі праці. Функції біржі праці в Україні покладено на державну службу зайнятості, до складу якої входять **Державний центр зайнятості Міністерства праці України**, а також обласні, міські та районні (в містах) центри зайнятості. Є також приватні бюро з працевлаштування. Усі приватні бюро з працевлаштування мають отримати ліцензію Міністерства праці України на здійснення своєї діяльності.

Прихований ринок робочої сили є джерелом утворення, з одного боку, прихованої форми безробіття, з іншого — незареєстрованої зайнятості населення. Масштаби останньої дуже швидко зростають у міру того, як збільшується розрив між середньою заробітною платою і реальною вартістю споживчого кошика.

Оскільки незареєстрована зайнятість — явище нове для нашого суспільства, дамо йому пояснення. **Незареєстрована зайнятість** — це, по суті, самозайнятість, виключена зі сфери цивілізованих соціально-трудових норм і відносин. Її існування призводить до утворення так званого неформального сектору економіки, близького до того, який нині, за оцінкою МОП, забезпечує зайнятість і доходи 60–70 % населення окремих слаборозвинених країн Азії та Африки. Як і там, виникнення такого сектору в Україні зумовлено нестачею інвестицій, які спрямовуються на створення робочих місць, високою вимушеною незайнятістю у формальному секторі економіки, відсутністю індивідуальних достатніх капіталів для самостійного підприємництва.

Однією з головних причин виникнення незареєстрованої зайнятості є нерегулярна виплата заробітної плати, низький рівень стипендій і допомоги, а також складне фінансове становище підприємств, які вимушені відправляти працівників у неоплачені довгострокові відпустки. У 2009 р. третина з охоплених прихованим безробіттям перебувала у неоплачуваних відпустках. Чисельність працюючих у народному господарстві неухильно скорочується (за останні два роки

майже на 2 млн чол.), а чисельність незайнятого працездатного населення відповідно зростає.

Ситуація у сфері зайнятості залишається складною. Дедалі більше фактів свідчать про зниження мобільності працівників, про те, що з підприємств звільняється значна кількість кваліфікованих і молодих працівників, а більшість їх не залишає своїх робочих місць, незважаючи на вимушені відпустки і неповний робочий час.

За підрахунками українських економістів, якщо брати до уваги чисельність населення, про зайнятість і доходи яких немає відомостей (не враховуючи зайнятих у домашньому господарстві, доглядом за дітьми, людьми похилого віку, роботою на присадибній ділянці, військовослужбовців, а також осіб, що перебувають у вимушених відпустках в окремих галузях), то реальний рівень безробіття становив щонайменше 10–12 %. Нині частка фактично безробітних ще вища, оскільки зросла кількість осіб у вимушених відпустках, хоча керівники підприємств і намагаються приховувати від органів статистики і працівників місцевих органів праці цю інформацію, не надавати її у повному обсязі.

У розвинених країнах наприкінці 90-х років минулого століття налічувалося близько 30 млн безробітних. Причому у різних країнах природним рівнем безробіття вважають безробіття від 3 до 7 % сукупного працівника. На думку західних економістів, природна норма безробіття характеризує оптимальний резерв робочої сили, що дає можливість оперативно здійснювати міжгалузеві та міжрегіональні переміщення залежно від попиту на робочу силу і потреб виробництва.

В Україні неможливо використати зарубіжний досвід, проповідуючи безробіття як “живу воду”, що може бути для української економіки стимулюючим чинником. І якщо існують певні переваги резерву робочої сили як невід’ємної умови нормального функціонування ринкової економіки, то про “мінуси” безробіття також не слід забувати.

Негативних наслідків безробіття в Україні багато, найістотнішими з них є такі:

- значні матеріальні втрати, які позначаються на матеріальному становищі сім’ї, окремої людини;
- велика моральна шкода від втрати кваліфікації при тривалій відсутності роботи, невпевненості в завтрашньому дні;

- втрати суспільства в цілому через зменшення обсягу випущеної продукції, а отже, й зменшення частки одержаного національного доходу;
- зростання соціальної напруженості, що спричинює політичну і економічну нестабільність;
- погіршення стану здоров'я найвразливіших верств населення — дітей і людей похилого віку (коли їх батьки або близькі люди неспроможні надавати їм матеріальну допомогу, забезпечувати високоякісними продуктами, ліками, послугами лікувальних та оздоровчих установ);
- безробіття завдає непоправної шкоди молоді, яка, не маючи роботи за освітою чи фахом, часом вдається до кримінальної діяльності.

Система соціального захисту населення від безробіття спирається передусім на Закон України “Про зайнятість”, інші законодавчі та нормативні акти. Одним із заходів, що сприяють зменшенню безробіття, є виплата з Державного фонду сприяння зайнятості населення компенсації при втраті роботи працівниками, з якими було розірвано трудовий договір з ініціативи роботодавця через зміни в організації праці (в тому числі у зв'язку з ліквідацією, реорганізацією, перепрофілюванням підприємств, установ, організацій). Коли ці громадяни реєструються в службі зайнятості як такі, що шукають роботу, їм на період працевлаштування зберігається середня заробітна плата з урахуванням вихідної місячної допомоги і безперервний трудовий стаж за попереднім місцем роботи. Якщо встановлений законом термін минув і вони на роботу не влаштувалися, їм надається статус безробітних, що дає право на отримання допомоги в розмірі 75 % середньої заробітної плати на останньому місці роботи протягом наступних трьох місяців і 50 % — протягом подальших шести місяців, але не вище середньої зарплати, що склалася в державі.

У разі коли людина влаштувалася на нове місце роботи, але необхідне їй професійне перенавчання з відривом від виробництва, то на весь цей період зберігається середня заробітна плата за попереднім місцем роботи. У разі відмови протягом трьох місяців від двох пропозицій прийнятної роботи безробітний втрачає право на збереження середньої заробітної плати до закінчення тримісячного терміну, а виплата допомоги у зв'язку з безробіттям або припиняється зовсім, або її розмір зменшується.

Законодавством передбачено виплату стипендії на період професійної підготовки у розмірі 75 %, а тим, хто не має дітей, — 50 % їхньої середньої заробітної плати за останнім місцем роботи, але не нижче від мінімальної заробітної плати. Одержувати стипендію можна не більше 12 міс. протягом трьох років: у перший рік допомога надається не більш як на шість місяців, у другий — три, у третій рік — залишок, не використаний за попередні два роки. Розмір допомоги становить не менше ніж 50 % середньої заробітної плати за останнім місцем роботи, але не нижче від мінімальної заробітної плати.

Важливим видом компенсації при втраті роботи є надання додаткової матеріальної допомоги безробітному та його сім'ї з урахуванням осіб похилого віку та неповнолітніх, що перебувають на його утриманні. Вона виплачується, коли безробітний втратив право на допомогу через безробіття у зв'язку із закінченням установленого терміну її виплати, і дорівнює 50 % мінімальної заробітної плати в розрахунку на кожного з них. Ця допомога може містити дотацію на оплату за користування житлом, комунальними послугами, громадським транспортом.

Нові умови руху робочої сили в Україні висувають нові вимоги до служби зайнятості, що потребує вирішення низки соціальних, економічних та інших завдань. Дещо по-новому сприймається і сама проблема безробіття, яке з прийняттям Закону України “Про зайнятість” отримало офіційне визнання.

Світова практика виробила два основних підходи до регулювання зниження рівня безробіття (рис. 23).

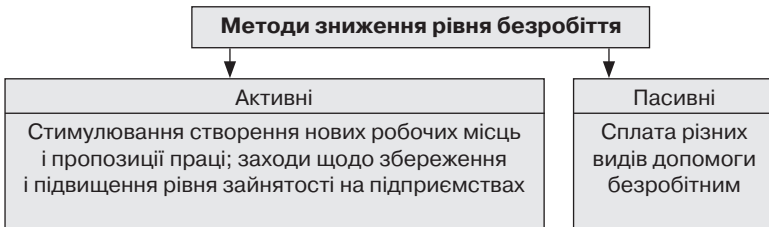


Рис. 23. Методи регулювання рівня безробіття

Основними принципами соціального захисту населення в умовах ринку є такі:

1. Забезпечення системи ефективної зайнятості, підготовки і перепідготовки кадрів, яка давала б можливість кожній людині знаходити застосування своїм здібностям і набутій професії у відповідній сфері діяльності.

2. Організація ефективної системи формування доходів, за якої рівень отриманої винагороди безпосередньо визначається якістю і результатами праці людини незалежно від галузі економіки, в якій вона працює, а також форми власності.

3. Макроекономічне регулювання процесу диференціації в доходах і особистому споживанні, в тому числі податкове регулювання, забезпечення професійної та соціальної мобільності населення.

4. Офіційне встановлення реального рівня прожиткового мінімуму в натуральній формі і регулярна його індексація у грошовій формі.

5. Захист інтересів споживачів із поступовим переходом від ринку продавців до ринку покупців.

6. Постійне удосконалення механізму соціальної допомоги безробітним: розвиток розгалуженої системи державної служби зайнятості і професійної орієнтації; надання підприємцям субсидій та податкових пільг для найму додаткової робочої сили; державна підтримка нетрадиційних видів зайнятості; залучення приватного капіталу в регіони зі стійким рівнем безробіття; стимулювання осіб, що отримують державну допомогу, до пошуку робочих місць; регулювання можливості працевлаштування за кордоном, приєднання України до міжнародного ринку праці.

Система соціального захисту населення в Україні у сфері зайнятості (рис. 24) має здійснюватись у трьох взаємопов'язаних сферах —

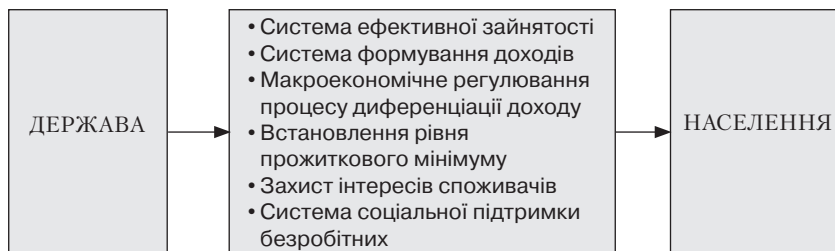


Рис. 24. Система соціального захисту

на макрорівні (в масштабі всього господарства країни), на галузевому та регіональному рівнях. Відповідно до цих рівнів необхідно розробити комплексну поточну і прогностичну програми. На основі глибокого вивчення усіх тенденцій економічного, соціального, демографічного розвитку вони мають стати надійним і реальним орієнтиром у проведенні державою соціально-економічної політики щодо усіх категорій населення: працездатного віку працюючого, працездатного непрацюючого і непрацездатного. Усі ці верстви населення в складних умовах ринку повинні мати з боку держави надійні гарантії соціальної захищеності.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. У чому полягають особливості трудових відносин в умовах переходу до ринку?
2. Розкрийте сутність сукупного працівника. Які об'єктивні умови його формування?
3. Який зміст вкладається у поняття “сукупна робоча сила”?
4. Що таке трудові ресурси? Розкрийте зміст поняття “трудоий потенціал”. Яке місце він займає в економічному потенціалі країни?
5. Дайте визначення категорії “зайнятість населення”. Проаналізуйте її в різних аспектах: як економічну проблему, повну і раціональну зайнятість, соціальну форму зайнятості. Назвіть чинники, що визначають ефективність зайнятості.
6. Які дії з боку держави мають гарантувати зайнятість працездатного населення?
7. Визначте сутність та принципи функціонування ринку робочої сили.
8. Які чинники визначають співвідношення між попитом і пропозицією робочої сили?
9. Розкрийте сутність безробіття як соціально-економічного явища.
10. Які об'єктивні умови спричинюють безробіття?
11. Проаналізуйте основні види безробіття і взаємозв'язки між ними. Які з цих видів безробіття домінують в Україні?

12. Чому значна частка молоді в Україні не зайнята продуктивною працею? Наведіть конкретні приклади. Назвіть шляхи подолання цього негативного соціально-економічного явища.
13. Як високий рівень безробіття впливає на макроекономічні показники господарського розвитку держави?
14. Покажіть взаємозв'язок між безробіттям і міграцією населення.
15. Що таке біржа праці і які функції вона виконує?
16. Який орган в Україні виконує функції біржі праці? Розкрийте функції центрів зайнятості та назвіть джерела їх фінансування.
17. Що означає система соціального захисту населення у сфері зайнятості? Використайте матеріал засобів масової інформації та ваші власні спостереження при аналізі цієї проблеми, покажіть перспективи позитивних рішень.

РОЗДІЛ 7

УПРАВЛІННЯ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

ІНДИКАТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ (*indicative planning*) — економічне програмування; недиригентське, рекомендаційне, орієнтовне планування на державному рівні. Індикативні плани (плани-прогнози) складають з метою допомоги господарським суб'єктам розробляти власні плани, виходячи з орієнтирів, визначених державними органами і залученими ними науковими організаціями.

ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ (*information technology*) — комплекс взаємопов'язаних наукових, технологічних, інженерних знань, які застосовують для впровадження методів ефективної організації роботи працівників, зайнятих обробкою і збереженням інформації, а також практичного використання обчислювальної техніки і методів організації її взаємодії з людьми та виробничим устаткуванням.

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ (*information systems*) — системи збирання, обробки, перетворення, передавання, оновлення інформації з використанням комп'ютерної та іншої техніки. При створенні та експлуатації інформаційних систем, використанні обчислювальної техніки враховують такі характерні риси інформації: цільове призначення; цінність; періодичність передавання; визначеність або ймовірність; безперервність і дискретність.

МАРКЕТИНГ (*marketing*) — 1) розділ теорії ринкової економіки, який досліджує проблеми реалізації товарів, послуг, цінних паперів у широкому розумінні; 2) система організації діяльності підприємства (фірми), яка ґрунтується на всебічному вивченні ринку, що відповідає потребам виробництва товарів, їх просування на ринок та збут. Маркетинг покликаний пристосовувати виробництво до вимог ринку.

МЕНЕДЖЕР (*manager*) — спеціаліст з управління виробництвом і оборотом товарів; найманий управляючий. Менеджери організують роботу на підприємстві (фірмі), керують виробничою діяльністю певних груп спеціалістів. Менеджер є посадовою особою фірми і входить до її середнього і вищого керівного складу.

МЕНЕДЖМЕНТ (*management*) — управління виробництвом; сукупність принципів, форм, методів, засобів управління виробництвом і виробничим персоналом із використанням досягнень науки управління. Основна мета менеджменту — досягнення високої ефективності виробництва, кращого використання ресурсного потенціалу підприємства, отримання високого прибутку.

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА (*national economy*) — сфера діяльності людей, пов'язана з виробництвом, розподілом, обміном, споживанням матеріальних благ і послуг, яка утворює цілісний господарський організм країни. Національна економіка включає галузі матеріального виробництва і невиробничої сфери. Сутність національної економіки визначає комплекс економічних, географічних, демографічних і соціальних чинників.

ПЛАНУВАННЯ (*planning*) — складова управління економічною системою та вирішення перспективних і поточних завдань розвитку господарства. Охоплює розробку і практичне здійснення планів, шляхи і засоби їх досягнення. Плани поділяють на перспективні (довготермінові, розраховані на 10–15 років), середньотермінові (на 3–5 років) і поточні (короткотермінові, на період до одного року). Розрізняють плани директивні, які підлягають обов'язковому виконанню, та індикативні, тобто плани, які містять поради, рекомендації, прогнози. Плани розробляють на рівні всього господарства країни (державні, національні), для окремих галузей і регіонів, на рівні підприємств (фірм). Крім того, виокремлюють планування окремих видів ресурсів (наприклад, паливно-енергетичних, фінансів), соціальне планування. Планування у директивній формі притаманне централізовано керованій економіці, де провідна роль належить державним планам. В економіці ринкового типу поширене планування на рівні компанії, фірм. У плануванні використовують як економіко-математичні, балансові методи, так і експертні оцінки.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ (*principles of operation*) — принцип відносин власності, єдності стратегії й тактики в управлінні, цілеспрямованості, врахування потреб і інтересів, планомірності та науковості, матеріального і морального стимулювання, поєднання галузевих і територіальних рішень, задоволення соціальних потреб населення.

УПРАВЛІННЯ (*operation, management*) — свідомий вплив на об'єкти і процеси, а також на зайнятих у них людей, що здійснюється з метою надати певної спрямованості економічній діяльності і отримати певні результати.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ (*marketing management*) — процес аналізу, планування і проведення заходів у сфері виробництва та збуту певних видів продукції.

7.1. НАУКОВІ ЗАСАДИ ГОСПОДАРСЬКОГО УПРАВЛІННЯ

У складний період, який сьогодні переживає наша країна та її економіка, перед кожним фахівцем постає проблема: як отримати бажані результати на основі погоджених дій багатьох людей, що виробляють продукцію й послуги та використовують різноманітні ресурси.

Відповідь очевидна — необхідне **ефективне управління**.

Управління — складна і давня сфера людської діяльності. Його коріння сягає глибин тисячоліть, адже управління виникло разом із спільною працею людей. Упродовж віків управління залишалося стихійно функціонуючим. З прогресом суспільства, розвитком продуктивних сил, ускладненням господарського механізму управління не тільки перетворилося на провідну науку, а й стало надзвичайно важливою сферою діяльності.

Економічні процеси не відбуваються самі по собі. Ними управляють люди, які керуються економічними законами та правовими нормами. Від якості управління багато в чому залежить правильна спрямованість економічних дій, результативність праці мільйонів людей.

Управління — свідомий вплив людини на об'єкти і процеси, а також на зайнятих у них людей, що здійснюється з метою надати певної спрямованості економічній діяльності і отримати певні результати.

Більшість економістів у галузі управлінської науки приймають таке формулювання:

управління — це процес планування, організації, мотивації й контролю, необхідний для визначення та досягнення поставлених цілей.

Наукове управління передусім залежить від глибини розробки теоретичних основ управління, обсягу економічної інформації та практичних надбань. Засади управління представлені відповідною системою наук, яка включає:

- власне науку управління (методологічні й теоретичні засади управління);
- конкретні науки, які вивчають основні принципи, функції та механізм управління в окремих сферах і галузях економіки;
- теорію та практику менеджменту і маркетингу.

Процес управління складним господарським організмом вивчає багато наук. Передусім економічні науки і філософія розкривають співвідношення об'єктивного і суб'єктивного в управлінні; кібернетика розглядає закономірності управління в природі, організмах, суспільстві. Конкретні науки про управління вивчають наукову організацію управління, автоматизовані системи управління, аналіз господарської діяльності, управління виробництвом в різних сферах економіки — промисловості, сільському господарстві, будівництві, транспорті.

На основі виявлених закономірностей і принципів розробляються конкретні методи, рекомендації щодо управління економікою країни в цілому, галуззю, підприємством, його підрозділами. В межах науки управління розрізняють дві самостійні частини: теорію менеджменту і мистецтво управління. Оволодіти мистецтвом управління можна тільки оволодівши наукою управління. Одним із прикладів володіння мистецтвом управління може слугувати диригування оркестром, коли легким рухом диригента досягається гармонія звучання багатьох інструментів і взаємодія музикантів.

Отже, в управлінні завжди присутні дві сторони: та, що управляє, — суб'єкт управління і та, якою управляють, — об'єкт управління.

В економіці **суб'єктами управління** найчастіше є господарські керівники, менеджери, органи управління.

Об'єкти управління — це переважно чинники виробництва, а також колективи, працівники, які діють згідно з вказівками та розпорядженнями суб'єктів управління. На підприємстві — це бригада, дільниця, цех, робоче місце, виробничий процес, трудовий колектив. Головним об'єктом управління є людина в процесі її трудової діяльності.

Суб'єкт управління приймає управлінське рішення, яке передається об'єкту управління. Управлінські рішення представлені планами, програмами, постановами, наказами, матеріальними і моральними стимулами.

Об'єкт управління, отримавши управлінські рішення, у своїй виробничій діяльності діє відповідно до них. Про результати реалізації управлінських рішень повідомляє зворотний зв'язок у формі статистичної та поточної звітності, бухгалтерської документації, телефонно-телеграфних повідомлень. Залежно від цієї інформації суб'єкт управління приймає відповідні наступні рішення.

Для узгодженої та ефективної дії всіх елементів господарської системи необхідний науково обґрунтований цілеспрямований вплив різних суб'єктів управління на процес розвитку та функціонування суспільного виробництва і окремих його ланок. Мова йде про управління спільною працею окремих індивідів, колективів людей, верств і прошарків населення з метою досягнення певної мети.

Історично управління спільною працею склалося в процесі суспільного поділу праці та механізму реалізації відносин різних форм власності. Звідси його двоїстий характер:

з одного боку, **організаційний** — забезпечення необхідного порядку, узгодженості, дисципліни, контролю в системі кооперації праці та міжгосподарських зв'язків у структурі національної економіки;

з іншого боку, **соціально-економічний** — забезпечення соціальної спрямованості й високої ефективності суспільного виробництва з метою розподілу, обміну і присвоєння кінцевих продуктів праці в інтересах добробуту та всебічного розвитку особистості.

До основних елементів управління можна віднести: а) збір, аналіз, систематизацію і обробку інформації; б) обґрунтування та прийняття рішення; в) втілення рішення в різні форми управлінських наказів і розпоряджень в усній і письмовій формі; г) контроль виконання прийнятих рішень; д) аналіз інформації зворотного зв'язку і прийняття нових управлінських рішень.

Зміст управління економікою полягає в урахуванні та використанні об'єктивних економічних законів, чинного законодавства, а також принципів управління для отримання найбільшого ефекту від науково-технічного, виробничого та трудового потенціалу.

Управління економічними процесами відбувається на різних рівнях та в різних сферах господарського життя: на мікрорівні — рівні локальних зв'язків, взаємодії суб'єктів господарювання; на макрорівні — рівні національної економіки; на мегарівні — рівні міжнародних (міждержавних) економічних процесів.

Для того щоб краще зрозуміти сутність управління, розглянемо коротко основні риси національної економіки.

Національна економіка — сфера діяльності людей, пов'язана з виробництвом, розподілом, обміном, споживанням матеріальних благ і послуг, яка утворює цілісний господарський організм країни. Кожний елемент цього організму виконує свої функції, але всі вони між собою органічно взаємопов'язані.

Виникає національна економіка на розвиненому терені суспільного поділу праці, який забезпечує цілісність господарської системи і взаємозалежність її функціонуючих суб'єктів.

Національну економіку характеризують такі риси:

1. Спільне економічне середовище з тісними економічними зв'язками на основі суспільного поділу праці.

2. Спільна грошова система, адже гроші як своєрідна економічна "кров" мають бути відповідної групи, циркулюючи по судинах єдиної господарської системи.

3. Спільна фінансова система, яка включає єдину систему формування державного бюджету, основи оподаткування, кредиту, обігу цінних паперів.

4. Єдине економічне законодавство, що визначає правові умови діяльності суб'єктів господарювання.

5. Територіальна визначеність та економічний захист (кордони, митна служба тощо).

Сутність національної економіки визначають також географічні, демографічні та соціальні чинники.

Суб'єктами відносин в національній економіці є індивіди, колективи й держава (від імені суспільства) у вигляді регіональних і загальнодержавних адміністративних і управлінських органів. Між ними формуються як вертикальні, так і горизонтальні зв'язки. До недавнього часу в нашій економіці перевага надавалася вертикальним зв'язкам в управлінні. Однак така система довела свою неповну ефективність. Водночас не слід перебільшувати значення горизонтальних зв'язків: нормальне функціонування національної економіки потребує розумного поєднання систем управління.

Розгляд національної економіки, виходячи зі змісту економічних відносин, виявляє її неоднорідність. Будь-яка національна економіка багатуукладна.

Соціально-економічний уклад — форма господарювання, яка відрізняється особливим типом виробничих відносин та існує поряд з іншими укладами.

Зміст та особливості укладів залежать від форми власності на засоби виробництва. Наприклад, дрібнотоварний уклад ґрунтується на індивідуальному використанні власних засобів виробництва.

Частка укладу в економіці залежить від частки тієї чи іншої форми власності у структурі господарських суб'єктів. Так, якщо, наприклад, наприкінці XIX – на початку XX ст. у розвинених країнах практично панівним був приватний сектор, то нині в них частка суспільного сектору становить 30–60 % виробництва національного продукту.

Традиційно суспільний сектор переважає у сфері національної безпеки, охорони здоров'я, освіти, енергетики, науки. Це накладає відбиток на увесь механізм функціонування сучасної національної економіки, яку прийнято називати *“змішаною”*. Їй притаманні такі особливості: 1) різноманітність форм господарювання без перева-

жання будь-якої з них; 2) конкуренція між різними формами господарювання в умовах ринкових відносин; 3) збільшення частки певної форми господарювання (державної чи приватної) визначається не політичними та ідеологічними мотивами, а соціально-економічною доцільністю її функціонування.

У більшості розвинених країн перехід до сучасної змішаної економіки розпочався ще у 30-ті роки і завершився в 50–60-ті роки ХХ ст. В Україні результатом проведення реформ має стати перехід до змішаної економіки, що пояснюється різноманітними формами власності, а також соціальними та іншими умовами. Водночас вагомою залишається частка державного сектору в масштабах усього господарства.

Отже, урахування особливостей функціонування змішаної економіки вкрай необхідне для ефективного управління нею.

Відповідно до різних суб'єктів виробничих відносин історично сформувалися і різні рівні управління в межах національної економіки: народногосподарський, галузевий, міжгалузевий, територіальний та в межах підприємств і фірм. Детальним розглядом їх займаються спеціальні конкретно-економічні науки.

Система управління сучасною економікою має враховувати як зарубіжний, так і вітчизняний досвід та особливості розвитку національного господарства.

Управління — це особливий вид діяльності, який, за виразом відомого американського спеціаліста у цій сфері П. Ф. Друкера, “перетворює неорганізований натовп у ефективну цілеспрямовану й продуктивну групу”. Оскільки управлінська праця має великий обсяг завдань, що підлягають вирішенню на рівні чи то галузі виробництва, чи то окремого підприємства (фірми), то для того, щоб бути ефективною, управлінська праця має потребу відповідного поділу.

В економічній літературі розрізняють горизонтальну і вертикальну форми поділу управлінської праці.

Горизонтальний поділ управлінської праці означає розстановку конкретних керівників на чолі окремих підрозділів підприємства або корпорації. Наприклад, на багатьох підприємствах є начальники фінансового відділу, виробничого відділу, служби маркетингу тощо. Як при горизонтальному поділі праці у виробничому процесі, так і при горизонтальному поділі управлінської праці усі функції керівників і працівників мають бути чітко скоординовані.

При **вертикальному** поділі управлінської праці утворюються певні рівні діяльності керівників тих чи інших ланок певної структури. Американські соціологи рівні управлінських керівників традиційно поділяють на три категорії. Так, Т. Парсонс розглядає ці три категорії виходячи з функцій, які виконують ці керівники. Наочно це може бути зображено у вигляді двох способів подання рівнів управління (рис. 25).

Розглянемо поняття “організація”. Воно нерозривно пов’язане з управлінням (менеджментом). Це поняття використовується в теорії та практиці управління.

Організація — це група людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети або певних цілей. Таке визначення поширене в американських економічних виданнях.

Організації створюються людьми з метою досягнення певних цілей, задоволення їхніх потреб та інтересів. Незалежно від виду продукції, напряму діяльності кожна організація має свою цілеспрямованість. Наприклад, підприємство чи фірма виробничого призначення, банк, страхова компанія, видавництво, ресторан тощо створені для задоволення потреб людини. Тому ми вживатимемо термін “організація” як узагальнене поняття певної господарської структури.

Організацію слід розглядати не спрощено, як просту сукупність компонентів, а як синтезовану і взаємопов’язану структуру тих видів

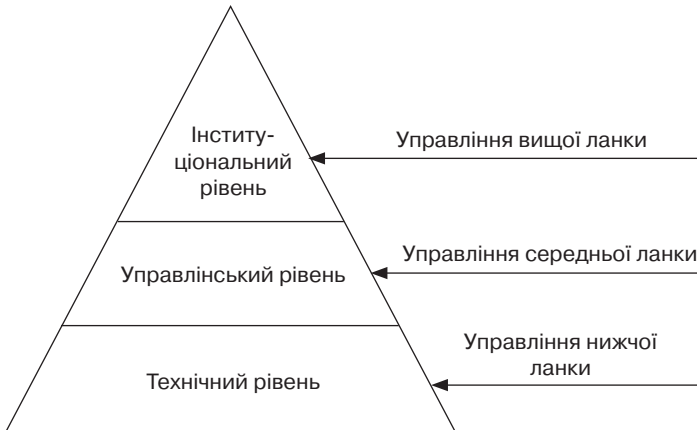


Рис. 25. Рівні управління

діяльності, що спрямовані на виготовлення певної продукції або надання послуг. Іншими словами, сукупність цих елементів і взаємозв'язки між ними є системою.

Система — це організована чисельність взаємопов'язаних компонентів і елементів, що взаємодіють між собою і зовнішнім середовищем у процесі досягнення поставлених цілей.

Під елементом системи слід розуміти самостійне (відокремлене) утворення, складову системи, що має свої специфічні риси, властивості і призначення.

Будь-яка система має різні види структур. Структура є кінцевою сукупністю елементів, складових систем і відносин між ними. Кожний елемент може виявити притаманні йому властивості лише через взаємодію з іншими відповідними елементами.

Отже, однією з докорінних системоутворюючих властивостей є зв'язаність, цілісність (рис. 26).

З метою розширення уявлень про сучасну систему менеджменту доцільно зупинитися на еволюції теорії й практики управління. Як уже зазначалося, практика управління розпочинається з давніх часів. І хоч організації існують майже стільки само, скільки існує світ, проте концепція системного управління формується на рубежі останніх двох століть.

Викладені Ф. Тейлором на початку ХХ ст. систематизовані принципи управління, по суті, започаткували *управління як науку і самостійну галузь дослідження*. Проте процес формування теорії й практики менеджменту як науки проходив складно і неоднозначно.

У першій половині ХХ ст. виникло кілька напрямів управлінської науки. В американській літературі розрізняють чотири школи управ-

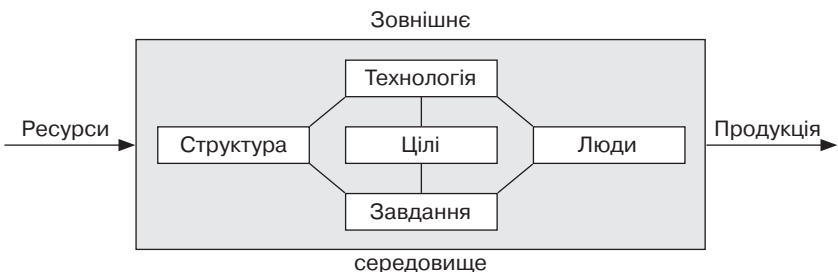


Рис. 26. Склад і взаємозв'язок елементів організації

ління, кожна з яких зробила значний внесок у розвиток науки управління. І хоч певні питання теорії й практики в них перетинаються, проте всі вони створювали передумови для виникнення сучасних системних підходів в управлінні. Хронологічно ці школи можна поставити в такому порядку.

Школа наукового менеджменту (1885–1920). Наукові засади її закладено працями американських дослідників Ф. Тейлора, Л. Гільбрет, Г. Ганта, Х. Емерсона та інших. Ф. Тейлор у своїх публікаціях “Управління фабрикою” (1903 р.), “Принципи наукового управління” (1911 р.) розглядав управління як “мистецтво знати точно, що належить зробити і як зробити це найкращим і дешевим способом”. Він виділив чотири групи управлінських функцій: вибір цілі; вибір засобів; підготовка засобів; контроль за результатами. Ф. Тейлор і його сучасники, долаючи застарілі підходи до управління, стверджували новий погляд на управління як окрему спеціальність і самостійну галузь наукових досліджень.

Класична (адміністративна) школа управління (1920–1950). Її представниками були А. Файоль, Л. Урвік, Д. Муні, А. Слоун та ін. Метою класичної школи було створення універсальних принципів управління. Так, за А. Файолем, управління є універсальним процесом, якому притаманні принципи передбачення, планування, організації, координації, контролю.

Викликають інтерес розроблені ним принципи, які він об’єднав у шість груп: технічні, охорони майна і осіб, комерційні, рахункові, фінансові, адміністративні. Заслужують на увагу також основні вимоги до управління:

- передбачувати (вивчати майбутнє і створювати програму дій);
- організовувати (будувати подвійний організм підприємства — матеріальний і соціальний);
- розпоряджатися (приводити в дію персонал підприємства);
- погоджуватися (зв’язувати і поєднувати дії);
- контролювати (спостерігати).

Основний доробок класичної школи полягає в тому, що її представниками було запроваджене поняття організаційної структури управління на основі функціонального поділу праці. Обмеженість їхніх поглядів виявилася в орієнтації на замкнутість організації як системи, без урахування впливу зовнішнього середовища.

“Школа людських стосунків” (1930–1950). Найбільш відомими її представниками були Ф. Ротлісбергер, М. Фоллетт і Е. Мейо. У своїх дослідженнях вони на перший план висували людський чинник. Саме М. Фоллетт була першою, хто визначив управління як “забезпечення виконання роботи за допомогою інших осіб”.

На основі тривалого експерименту з групами робітників на заводах фірми “Вестерн електрик” (відомий як Хоторнський експеримент) Е. Мейо дійшов висновку, що продуктивність праці робітників залежить не тільки від умов праці й дій адміністрації, а й від психологічного і соціального клімату.

Пізніше в дослідженнях А. Маслоу та інших психологів було доведено, що мотивами вчинків людей є не стільки економічні чинники, скільки потреби психологічного задоволення, атмосфери відносин навколишнього середовища. Звідси важливість стимулювання працівників, надання їм можливості виявити ініціативу, винахідливість, самостійність у виробничому процесі.

Школа науки управління або “нова” школа (з 1950 – до теперішнього часу). Відбиває сучасні течії зарубіжної теорії управління, яка широко користується методами і апаратом точних наук (математика, статистика, інженерні науки, кібернетика). Найбільш відомі її представники – Д. Марч, Г. Саймон, С. Бір, Д. Вудворд, Дж. Гелбрейт. Їхні концепції будуються на взаємопов’язаному впливові таких чинників, як зовнішнє середовище, технологія і людина в системі управління. Основний зміст науки управління (за американською літературою), або “нової школи”, коротко можна викласти так:

1. Використання кількісних, а точніше економіко-математичних, методів у вирішенні управлінських проблем організації, заміна “словесних міркувань”, описового аналізу моделями, кількісними показниками, згрупованими під загальною назвою “дослідження операцій”.

2. Широке використання комп’ютерної техніки, яка дає змогу конструювати моделі складних управлінських задач.

3. Перехід від єдиного універсального рішення до багатоваріантності з вибором найраціональнішого. Саме ця ідея стала методологічним посиланням “ситуаційного” підходу до управління.

4. Розвиток ідеї “людських відносин” до представлення організації як соціальної системи, в якій американські дослідники в галузі менеджменту вже говорять не просто про людину як про особистість,

а як “складову” організаційної системи. Іншими словами, вони розглядають працівників управлінської структури як складові елементи єдиної управлінської системи.

Отже, управління означає цілеспрямований упорядковуючий вплив на процес суспільної праці. Його призначення — організувати, погоджувати і контролювати господарську діяльність окремих працівників і виробничих суб'єктів з метою досягнення запланованих результатів.

У кожному суспільстві існували свої методи та функції управління. В умовах рабства і феодалізму управління зводилось переважно до нагляду за працею особисто залежних працівників, до їх фізичного позаекономічного примушування. В період класичного капіталізму власник капіталу особисто управляв як адміністративним персоналом, так і найманими працівниками. І лише у XX ст., особливо в другій його половині, в акціонерних, кооперативних та інших підприємствах управління виробництвом відокремилось від власності й перейшло до найманого персоналу — менеджерів.

Через кілька історичних етапів пройшов розвиток управлінської науки і в Україні. Науковці виділяють такі етапи розвитку управлінської науки упродовж останнього століття:

(жовтень 1917 – березень 1921) — здійснюються організаційні методи управління, диктатури та державного регулювання, розробляються форми і методи централізованого управління виробництвом;

(1921–1928) — удосконалюються форми і методи адміністративного управління виробництвом, втілюються елементи госпрозрахунку як основи економічних методів управління;

(1929–1945) — етап, пов'язаний з організацією індустріальної бази виробництва, — вдосконалюється структура управління, директивного планування, методи підготовки управлінських кадрів;

(1946–1965) — розробляються нові форми взаємодії та функціонування державних органів управління, перехід до територіальної та територіально-галузевої системи управління;

(1966–1975) — здійснюється спроба проведення господарської реформи завдяки посиленню ролі економічних методів управління;

(1976–1991) — цей етап характеризується поглибленням кризи всієї адміністративно-командної системи управління, що означало: а) апарат управління став негнучким та занадто дорогим; б) бюро-

кратичні методи управління призвели до засилля численних наказів, інструкцій, методик, що, у свою чергу, призвело до засмічення інформаційних каналів, зниження ефективності планів; в) перевищення витрат над прибутками ускладнило балансування державного бюджету, який став хронічно дефіцитним; г) порушення в системі народногосподарських пропорцій, у тому числі співвідношення між попитом та пропозицією, призвели до загострення соціально-економічних суперечностей у суспільстві;

(з 1992 р.) — поступовий перехід від адміністративно-директивних методів управління (план-замовлення, план-директива, відсутність економічної свободи тощо) до нових методів управління, що включають елементи ринкових відносин, впровадження прогресивних форм організації праці, проведення глибоких економічних реформ в усіх сферах господарського життя.

7.2. ПРИНЦИПИ І ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ

Головними ознаками будь-якої науки, в тому числі науки управління, є загальні принципи. В нашому випадку вони мають відповідати на питання: яким має бути наукове управління?

Слід зауважити, що визначенням принципів управління займалося багато вчених як в нашій країні, так і за рубежом. Вперше термін “принципи управління” застосував американський інженер-технолог Ф. Тейлор, який 1911 р. видав книгу під назвою “Принципи наукового управління”. Продовжив його справу А. Файоль у книзі “Загальне і промислове управління” (1916 р.), в якій він сформулював 14 принципів управлінської науки, що й сьогодні домінують у зарубіжній науці управління. З пізнавального погляду доцільно ці принципи навести:

1. **Поділ праці.** Спеціалізація є природним явищем. Метою поділу праці є виконання робіт, більших за обсягом і кращих за якістю за таких самих умов.

2. **Повноваження і відповідальність.** Повноваженням є право видавати наказ, а відповідальність є її складовою протилежністю. Де надаються повноваження, там виникає відповідальність.

3. **Дисципліна.** Дисципліна передбачає слухняність і повагу до досягнутої угоди між фірмою і її працівниками. Дисципліна передбачає справедливо застосовані санкції.

4. **Єдиноначальність.** Працівник повинен отримувати накази тільки від одного безпосереднього начальника.

5. **Єдність напрямку.** Кожна група, що діє в межах однієї мети, має бути об'єднана загальним планом і мати одного керівника.

6. **Підпорядкованість особистих інтересів загальним.** Інтереси одного працівника або групи працівників не повинні переважати над інтересами організації.

7. **Винагорода персоналу.** Для того щоб була забезпечена відданість справі і підтримка працівників, вони повинні отримувати справедливу зарплату за свою працю.

8. **Централізація.** Централізація є природним явищем. Відповідний ступінь централізації буде залежати від конкретних умов.

9. **Скалярний ланцюг.** Це ряд осіб, які займають керівні посади, починаючи від особи, що займає найвище становище в цьому ланцюгу, і закінчуючи керівником найнижчої ланки.

10. **Порядок.** Місце для всього і все на своєму місці.

11. **Справедливість.** Справедливість — це поєднання добра і правосуддя.

12. **Стабільність робочого місця для персоналу.** Посередньому керівникові, який тримається за місце, безумовно, віддається перевага порівняно з талановитим менеджером, який не переймається проблемами своєї фірми.

13. **Ініціатива** означає розробку плану і забезпечення його успішної реалізації.

14. **Корпоративний дух.** Союз — це сила. Вона є результатом гармонії.

Проте проблема принципів управління в економічній літературі не вичерпана. Немає чіткої класифікації їх, як того вимагає теорія управління, не визначено особливості управління в країнах з перехідною економікою.

Виходячи із зарубіжного та вітчизняного досвіду, виділимо основні принципи управління, наближені до умов української економіки:

Принцип відносин власності. Створення рівних умов для повноцінного і ефективного розвитку господарських суб'єктів різних форм власності. Кожний суб'єкт управління вибирає і використовує ті види і структуру управління, які найповніше відповідають формі власності та напрямку підприємницької діяльності.

Принцип єдності стратегії і тактики в управлінні. Їх поєднання дає можливість підвищити рівень реального управління економічними процесами. Одним із головних стратегічних напрямів управління є забезпечення ефективних чинників виробництва — мінімізації витрат виробництва, розширення частки ринку збуту, розробки нових видів продукції та докорінне поліпшення її якості. Як зазначає американський економіст П. Самуельсон, мистецтво управління має стратегічно гарантувати перемогу над своїми конкурентами через отримання максимуму прибутку за рахунок зниження витрат виробництва до мінімуму на основі впровадження найефективніших методів виробництва.

Принцип цілеспрямованості. Вихідною умовою управління є необхідність досягнення окресленої мети (кінцевого результату). Поставлені цілі мають відбивати сутність явищ і процесів, що відбуваються у виробництві, і в цьому відношенні вони є міцним механізмом координування спільної праці. Цілі додають можливості суб'єкту і об'єкту управління планувати реальні результати.

Принцип урахування інтересів. Люди (суспільство) ставлять перед собою цілі, які відповідають їхнім інтересам і потребам. Ще в III ст. до нашої ери давньогрецький філософ Епікур поділив потреби на три групи:

- природні та необхідні;
- природні, але не необхідні;
- протиприродні.

Усі відомі класифікації потреб відрізняються одна від одної, адже потреби завжди були і залишаються змінними, водночас залежать від того, кого вони стосуються — окремої людини чи суспільства.

Задовольнити як первинні, так і вторинні потреби людина може лише через певні дії — роботу. Поведінка людини в суспільстві є наслідком складного поєднання взаємодії потреб, інтересів і цілей (рис. 27).

Принцип науковості. Одна з головних вимог до управління — забезпечення безперервності науково-технічного прогресу з метою підтримання на сучасному рівні технологічного базису виробництва, якому мають відповідати прогресивні методи організації праці. Впровадження нової техніки і технології не повинно запізнюватися в часі, а цьому має сприяти своєчасна підготовка і перепідготовка (а у разі потреби й перекваліфікація) працівників і спеціалістів.

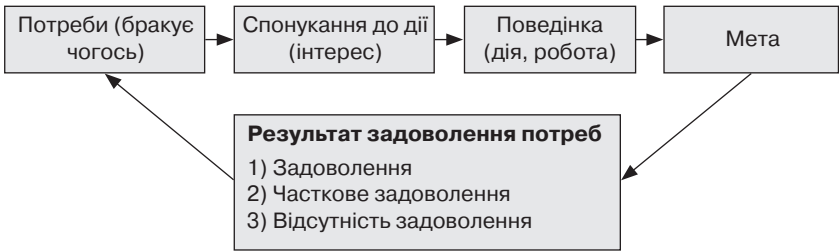


Рис. 27. Взаємозв'язок потреб, інтересів і цілей у системі управління

Принцип планомірності. У господарському механізмі важливою складовою є планування як конкретна форма реалізації об'єктивної необхідності узгодженого та збалансованого розвитку усіх галузей та регіонів господарства, усіх сфер суспільного відтворення. В управлінській науці науковість планування і прогнозування має ґрунтуватися на новітніх досягненнях природничих, технічних та економічних наук. У планово-прогнозній системі необхідний тісний зв'язок загальногосподарського, міжгалузевого, галузевого і регіонального підходів. Особлива увага має приділятися проблемі взаємозв'язку функціонування виробничих і ринкових структур.

Іноді планування пов'язують тільки з централізованою системою господарства, вважаючи, що в ринковій економіці воно відсутнє. Однак це не так.

Як засвідчує світовий досвід, у ринковій економіці кожний суб'єкт господарювання вправі самостійно розробляти свій план дій, тобто здійснювати самопланування, яке може бути як коротко-, так і довготерміновим (5–15 років). Складають і загальногосподарські плани, які мають не директивний, а, швидше, рекомендаційний характер.

Планування — це один із способів, з допомогою якого керівництво забезпечує єдиний напрям зусиль усіх працівників підприємства для досягнення загальних цілей.

Завдання планування полягають у визначенні таких стратегічних моментів:

- становища фірми в певний момент часу;
- напрямів її виробничої та збутової діяльності;
- конкурентної та ринкової стратегії.

Під **стратегічним плануванням** розуміють управлінський процес розробки специфічних стратегій, що сприяють досягненню фірмою цілей господарської діяльності.

Прогнозування — це наукове передбачення руху подій, побудова моделі економічних процесів, які мають відбутися у майбутньому. Прогнозування необхідне як одна з початкових стадій управління, що визначає шлях до кінцевої мети. Прогнози, як правило, будуються в кількох варіантах, щоб вивчити різні підходи та вибрати найкращий з них.

Принцип матеріального і морального стимулювання. Управління виробництвом — це управління людьми. Тому науково обґрунтована система стимулювання праці, вирішення соціальних проблем, широка участь колективу в управлінні, матеріальне і моральне заохочення — це важливі чинники ефективності управління.

Принцип використання економічних методів. Прогрес в управлінні залежить від рішучого переходу до економічних методів при аналізі, виробленні рішень та їх практичному виконанні в господарській системі. Зволікання державних керівних органів у цій сфері гальмує ринкові трансформації.

Жорстко централізований характер управління, який склався за десятиріччя існування тоталітарної системи, став причиною абсолютизації адміністративно-командних методів господарювання, що призвело до таких негативних наслідків:

- відриву виробництва від об'єктивних потреб суспільства;
- загострення соціально-економічних суперечностей у суспільстві;
- підриву демократичних основ в управлінні, пригнічення ініціативи та творчого потенціалу колективів і окремих особистостей;
- збільшення чисельності адміністративного апарату та зростання бюрократизму в системі управління.

На жаль, ще й сьогодні ці вади спостерігаються в управлінні національною економікою та у вирішенні сьогоденних соціальних проблем.

Принцип поєднання галузевого і територіального підходів.

Будь-яке виробництво здійснюється на відповідній території, тому управління слід здійснювати з урахуванням галузевих і територіальних інтересів.

Принцип соціальності рішень має враховуватися в управлінських рішеннях усіх гілок влади та керівних органів за сучасних умов розбудови державності та зміцнення демократичних свобод в Україні. Демократизація суспільного життя дала значний поштовх до соціально-політичної активності працівників різних галузей, вчителів, медичних працівників та інших категорій населення, дала їм можливість стати реальними господарями виробництва. Проте цей процес поряд з активізацією висвітлив приховані відмінності інтересів, суперечності між адміністрацією регіонів і підприємств та працюючими на них, між колективами підприємств і міністерствами та відомствами. Внаслідок цього щороку виникають трудові кризові ситуації (переважно через несвоєчасну виплату заробітної плати). Виникає необхідність, з одного боку, формування нової моделі мотиваційної поведінки працівників різних сфер економіки, а з іншого — відповідні управлінські органи мають більш глибоко враховувати у своїй практичній діяльності весь спектр соціально-економічних, колективних та індивідуальних потреб.

З основними елементами та принципами управління тісно пов'язаний функціональний аналіз, адже саме через них управлінські рішення реалізуються на практиці.

Існують різні визначення **функцій управління**, в яких їх характеризують як вид роботи, обов'язковість, сферу діяльності. Наприклад, у математиці функція — це залежна перемінна величина, яка змінюється зі зміною другої величини, що називається аргументом; у психології — це результат складної рефлекторної діяльності. Ці визначення дають можливість виділити головне: **функція — це вид діяльності, змінна величина, що залежить від другої величини у розв'язанні поставленого завдання.**

Під функціями управління розуміють певні види управлінської діяльності, їх взаємодію із зовнішнім середовищем. Особливість функції управління виявляється передусім у предметі праці (інформації), засобах праці (оргтехніка, ЕОМ), у зв'язках між людьми в процесі спільної праці та в результаті управлінської праці — виробленому рішенні.

За загальними ознаками визначають дві основні групи функцій управління — загальні та конкретні.

Загальні функції управління — функції, що визначають вид управлінської діяльності незалежно від місця її вияву, тобто від виду

організації, характеру діяльності, масштабів тощо. Цей термін загальноприйнятий. До загальних функцій управління належать такі:

Економічний аналіз і планування. Цей вид діяльності спрямований на визначення поточного і перспективного розвитку економіки. Економічний аналіз займається вивченням економічних процесів, виявленням нових тенденцій розвитку. Він має передувати прийняттю управлінських рішень, обґрунтовувати їх. До функцій планування зараховують розробку стратегій для досягнення поставлених цілей, прогнозних та короткотермінових програм, економічної політики і заходів, виконанням яких досягаються кінцеві результати.

Організація. Вид управлінської діяльності, спрямований на створення та налагоджування виробничих і управлінських відносин у процесі виконання планів і взаємодії із зовнішнім середовищем. Це означає координацію спільних дій людей у процесі досягнення таких цілей: а) забезпечення динамічної рівноваги між системами управління в процесі виробництва і реалізації створеного продукту; б) встановлення взаємозв'язків між управлінськими, виробничими та ринковими структурами; в) організація скоординованих дій управлінських підсистем на всіх рівнях господарської діяльності.

Організаційне рішення — це вибір, який має зробити керівник, щоб виконати обов'язки, які обумовлені його посадою. Мета організаційного рішення — забезпечення руху до досягнення поставленого перед підприємством (фірмою) завдання.

Виробничий процес здійснюється перш за все людьми, тому одним із найважливіших завдань керівника (менеджера) є організація роботи з людьми, виробничим персоналом. Ця робота полягає у прийомі людини на роботу, видачі розпоряджень та їх виконанні.

Регулювання. Цей вид діяльності спрямований на збереження динамічної усталеності соціально-економічного розвитку, удосконалення зв'язків між суб'єктами і об'єктами управління. Зміст цієї функції виявляється також у врахуванні усіх змін та відхилень у виробничій та соціальній сферах у процесі прогресивного розвитку продуктивних сил.

Функція обліку. Найважливішим ресурсом в управлінні є інформація. Вона має всеохоплюючий характер, тому управління стосується та, що характеризує навколишнє середовище та діяльність під-

приємств, фірм, галузей виробництва, регіонів. Джерелом такої інформації є зібрані, систематизовані, зареєстровані та збережені дані. Їх називають *банком даних*.

Облікова діяльність визначає стан та динамічні зміни в економічній системі, дає можливість здійснювати необхідний аналіз даних у процесі планування та здійснення управлінських функцій у масштабі всього народного господарства, а також на галузевому і територіальному рівнях, забезпечувати систему управління необхідним ресурсом — інформацією.

Стимулювання. У цій функції поєднуються два аспекти однієї дії: мотивація (спонукання) до праці (діяльності) та стимулювання. Існують різні трактування цих понять. За визначенням М. Мескона, **мотивація** — це процес спонукання себе та інших до діяльності з метою досягнення особистих чи інших цілей.

Завдання мотивації полягає в тому, щоб наймані працівники виконали роботу відповідно до визначених обов'язків і плану.

У західних виданнях є й інші підходи. Простіший з них зводиться до такого: людина за своєю природою лінива, ухиляється від відповідальності, тому управляти нею потрібно через поєднання заохочення і покарання (метод “батога і пряника”).

Однак сьогодні більш визнаними вважають теорії мотивації, які ґрунтуються на різноманітних психологічних методах. На такому підході, наприклад, побудована теорія мотивації Мак-Грегора. Згідно з нею кожний працівник прагне до певних результатів, тому управляти ним можна через потреби. Ще одну теорію запропонував американський психолог Ч. Аллен. Він поділив мотиви й спонукання на дві групи: первинні (або народжені) та вторинні (або набуті). Теорія Д. Шварца побудована на емоційних та раціональних мотивах. Відповідно до такого поділу емоційними мотивами є почуття зверхності, прагнення виділитися. Серед раціональних мотивів Д. Шварц розрізняє економію, якість, корисність.

Така різноманітність підходів до мотивації викликана складністю й непізнанністю людської психіки, її внутрішнім світом. Однак поведінка людей завжди мотивована — це може бути або самовіддана робота, або ухилення від неї “на знак протесту”.

Стимулювання розглядають як процес розподілу матеріальних і духовних цінностей залежно від кількості та якості витраченої праці. При цьому вважається, що стимулювання як управлінська функція

має не тільки заохочувальну (премії, нагороди, пільги тощо), а й каральну дію (стягнення, позбавлення премії, догана, пониження по службі або звільнення з роботи). Ще в стародавні часи було застосовано метод “батога і пряника”, або, як описано в античних міфах, — нагорода перед очима і меч над головою.

Звичайно, в наш час позитивні й негативні стимули виглядають дещо інакше, хоч і ті, й інші мають свій психологічний вплив у процесі управління. Функцію стимулювання слід розглядати як вид діяльності, що пов'язує функцію організації з функцією регулювання. Залежно від отриманих результатів можуть застосовуватися стимулюючі дії: або додаткова винагорода, або каральні санкції. В цьому поєднуються можливості продуктивної й творчої праці та особистої чи колективної відповідальності.

Контрольна функція. Найкращі плани і програми, організація їх виконання ще не гарантують ефективного досягнення результату. Здійснення їх залежить від численних внутрішніх та зовнішніх чинників. Люди та управлінські органи припускаються помилок, недобросовісності на усіх стадіях; в обліку, аналізі, плануванні, виконанні. Якщо своєчасно ці порушення не виявити, можуть виникнути негативні і навіть кризові ситуації.

Порівняння реально досягнутих результатів із запланованими дає можливість визначити, в чому підприємство (фірма) або галузь виробництва досягла успіхів, а де має невдачу. У книзі китайської мудрості (“Книзі перемін”) ще три тисячі років тому було написано: “Коли розумна людина бачить, чому вона досягла успіху, то вона робить так знову. Коли вона бачить свої помилки, вона не повторює їх”. Ці слова розкривають зміст функції контролю.

Основна вимога до контролю — його ефективність, забезпечення за його допомогою максимального виконання поставлених перед підприємством (фірмою) завдань. Він проводиться не для того, щоб зібрати інформацію, а проаналізувати її, виявити причини відхилень від установлених стандартів, ліквідувати слабкі ланки у виробництві.

Отже, контроль є найфундаментальнішим елементом процесу управління. Ні планування, ні створення організаційних структур, ні мотивацію не можна розглядати без зв'язку з контролем. “У дійсності, фактично, — зазначають автори, — всі вони є невід'ємними частинами загальної системи контролю у цій організації”.

Розглянуті загальні функції управління взаємодіють між собою і здійснення їх виявляється тільки через завдання управління та конкретні функції управління. До них відносять такі функції:

- розвиток виробництва (планування, розробка продукції, саме виробництво);
- управління науково-технічним прогресом;
- управління кредитно-фінансовими операціями;
- комерційну та рекламну (збут продукції, постачання сировиною та комплектуючими виробами, маркетинг);
- управління кадрами, підготовка та підвищення кваліфікації працівників;
- юридичне забезпечення.

Поєднання загальних і конкретних функцій управління схематично подано на рис. 28.

В умовах ринкової економіки основні вимоги до ефективного процесу управління такі:

1. Удосконалення методів та видів управління, тобто форм доведення управлінських програм і вимог до об'єкта управління. Види управління можна розглядати як окремі технологічні операції, що становлять в цілому процес управління.

2. Докорінне удосконалення структури господарського механізму та злагоджене функціонування його складових: планування, форми організації економічних зв'язків, ціноутворення, фінансово-кредитні важелі, оплата праці, стимулювання, участь працівників в управлінні.

3. Органічне поєднання автономії окремих підрозділів, працівників у виробничому процесі, організація роботи на принципах самокупності, з певним централізмом щодо таких важливих чинників, як дотримання стандартів, виготовлення якісних товарів та надання послуг.

4. Енергійність і оперативність дій при зосередженні зусиль підприємства (фірми) на одному або кількох напрямках діяльності, постійна орієнтація на вияви попиту на ринку, потреби споживачів.

5. Широке застосування в управлінні господарським механізмом економічного програмування, що являє собою розробку економічних і соціальних програм (називають ще цільовими або комплексними). В таких програмах, на відміну від плану, детально і ґрунтовно формулюють завдання економічного і соціального розвитку, визначають усі основні параметри, заходи і способи вирішення поставлених завдань, чітко визначають строки, виконавців, ресурси і джерела їх отримання.



Рис. 28. Поєднання загальних і конкретних функцій управління

7.3. МЕНЕДЖМЕНТ І СУЧАСНА СИСТЕМА ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Будь-яке підприємство, велике чи мале, як і економіка в цілому, не може успішно функціонувати, якщо хтось не буде цілеспрямовано і погоджено координувати зусилля всіх працівників. Спрямовувати і контролювати дії трудового колективу необхідно скрізь, де виробництво ведеться спільно, має суспільний характер. У процесі управління люди аналізують підсумки минулої діяльності й складають прогноз на майбутнє, розробляють стратегію і тактику своєї діяльності у виробничій та ринковій сферах.

Форми і методи управління, структура органів управління підприємством (фірмою) істотно залежать від форми його власності, розмірів і напрямку діяльності. Проте в управлінні будь-яким господарським об'єктом існують загальні риси, на які ми і звернемо увагу.

Кожне підприємство (фірма), незалежно від того, яку продукцію воно випускає, має такі **диференційовані види управління**:

- управління виробничим процесом;
- управління робочою силою, засобами виробництва, матеріальними і фінансовими ресурсами, інформацією;
- управління постачанням ресурсів та збутом готової продукції;
- управління якістю продукції, що у свою чергу, вимагає управління технологією.

Це означає, що всі стадії виробничого процесу на кожному підприємстві, всі етапи виготовлення продукту та його реалізації на ринку потребують і відповідного виду управління.

Сукупність усіх видів і форм управління підприємством або фірмою в зарубіжній практиці називають **менеджментом**.

З легкої руки американців це англійське слово стало сьогодні відомим практично кожній освіченій людині. У спрощеному тлумаченні менеджмент — це вміння добиватися поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект, мотиви поведінки інших людей. Оксфордський словник англійської мови дає такі тлумачення менеджменту:

- спосіб і манера спілкування з людьми;
- влада і мистецтво керівництва;
- вміння і адміністративні навички організувати ефективну роботу апарату управління;

- органи управління, адміністративні одиниці, служби і підрозділи.

Терміни “управління” і “менеджмент” часто вживають як синоніми, проте вони не тотожні. Управління є поняттям більш загальним порівняно з менеджментом.

Менеджмент **у науковому плані** означає систему стратегій, принципів, методів, засобів, функцій і форм управління з метою підвищення ефективності виробництва і збільшення прибутку; **в практичному розумінні** — це саме управління виробництвом, його обслуговування.

В останньому випадку менеджмент виступає як професія, що потребує відповідної базової освіти і вагомого практичного досвіду.

Розглянувши у попередньому параграфі еволюцію розвитку теорії управління (переважно на поглядах спеціалістів США), ми можемо зробити висновок, що методолого-теоретична база сучасного менеджменту — явище надзвичайно складне, багатогранне і суперечливе. У теорії й практиці американського менеджменту існують хиמרні переплетіння концепцій і підходів різних шкіл і течій. Проте передусім необхідно порівняти два основних підходи, які використовуються в науці менеджменту: ситуаційний і системний.

Що стосується **ситуаційного підходу**, то він досить широко використовується в американському менеджменті. Сутність його полягає у намірах теоретично сформулювати, емпірично перевірити і потім практично рекомендувати різні управлінські рішення. Причому аналіз управлінських ситуацій і чинників, що їх зумовили, а також їх взаємозв'язок повністю базуються на **принципах системності**.

Ситуаційний підхід, який більше наближається до конкретності й практичних рішень, разом із системним доповнюють один одного. Виділяють три найбільші форми використання системного підходу: перша форма — це використання системного підходу на суто описовому рівні як основи досліджень і розробок; друга форма — це розробка прикладних проектів із використанням новітніх методів аналізу й обчислювальної техніки, дослідження з теорії організаційних і управлінських систем; третя форма — це власне системно-теоретичні дослідження з управління. Останнім часом системний підхід, як правило, використовується при емпіричному аналізі процесів управління виробничих, банківських, муніципальних та інших організацій.

Усі системи менеджменту поділяють на кілька типів, тобто їх можна класифікувати. Назвемо основні з них.

Концептуальні та емпіричні. Концептуальні (аналітичні) системи пов'язані з побудовою теоретичних моделей, їхніми складовими елементами є ідеї. У практичній сфері вони існують у формах теоретичних розробок, планів, програм, системи аналізу тощо. Емпіричні системи ґрунтуються на концептуальних системах і, таким чином, є їх втіленням на практиці через дію людей, використання засобів виробництва, різного роду фізичних об'єктів.

Природні та штучні. Природні пов'язані з навколишнім світом (екологія, енергетична система тощо). Штучні системи створено людьми, наприклад: меліоративна система, дослідження космосу і багато інших.

Організаційні й технічні системи. Організаційні системи пов'язані з діяльністю людей, суспільства. Їх часто ще називають “соціально-економічною системою”. В таких системах основу складають виробничі відносини між фізичними і юридичними особами. Технічні системи охоплюють крім технічних елементів ще й відносини на зразок “людина – машина”.

Відкриті й закриті системи. Відкритими є такі системи, які взаємодіють з навколишнім середовищем. До них відносять усі підприємства, фірми, компанії, функціонування яких неможливе без взаємозв'язку із зовнішнім середовищем. Закриті системи мають обмежені відносини з навколишнім середовищем, що спричинено специфічними умовами діяльності, наприклад, проведенням спеціальних наукових досліджень чи експериментів.

Визначення різних типів систем дає можливість дати загальну характеристику організації: будь-яка організація являє собою систему, яка може підлягати аналізу, бути побудованою у такий спосіб, щоб її управління здійснювалося на основі оптимальних рішень. Тому у складі кожної системи розрізняють дві тісно взаємодіючі підсистеми:

- перша – та, яка управляє (хто управляє);
- друга – ким або чим управляють.

Відповідними їм за змістом є поняття “суб'єкт управління” і “об'єкт управління”.

Суб'єкт і об'єкт управління взаємодіють за допомогою каналів зв'язку, якими проходять потоки інформації, що мають взаємний вплив на функціонування організації (підприємства, фірми). Прямий і зворотний зв'язок між апаратом управління, що приймає управлінські рішення, і реакцією об'єкта, який має їх виконувати та

втілювати у виробничий процес, є стрижнем менеджменту. Саме у такий спосіб здійснюється зв'язок між “*входом*” (цілями, нормами, ресурсами) і “*виходом*” системи (досягнутий результат).

Вхід системи означає потоки ресурсів, що надходять до об'єкта управління, і потоки інформації, які забезпечують виробничі й технологічні процеси.

Вихід системи представлений двома результатами: 1) управлінськими рішеннями, які є наслідком обробки інформації; 2) корисними результатами процесу виробництва – готовою продукцією, послугами, впровадженням нової технології.

Постає питання: за якими параметрами можна зробити висновок про успішну діяльність організації? У роботі М. Мескона та інших авторів “*Основи менеджменту*” наведено такі з них.

1. **Вживання.** Вимагає врахування внутрішніх і зовнішніх обставин з метою коригування визначеної мети для досягнення позитивних результатів.

2. **Результативність і ефективність.** Забезпечити вживання протягом тривалого часу можливо, якщо функціонування організації буде результативним та ефективним. На думку дослідника Пітера Друкера, результативність є наслідком того, що “робляться потрібні речі”, а ефективність є результатом того, що ці речі “робляться правильно”. І перше, і друге однаково важливо у менеджменті.

3. **Продуктивність.** Відносну ефективність організації можна вважати наслідком продуктивності. Будь-яка продуктивність визначається кількістю одиниць на виході до кількості одиниць на вході (згадаємо, що продуктивність праці визначається кількістю виробів, виготовлених за одиницю часу). Якщо підприємство або фірма збільшує обсяг реалізації товару і через це збільшує прибуток, не витрачаючи при цьому додаткових засобів, то воно підвищує свою продуктивність. Досягнення цих показників організацією є результатом поєднання управлінської та виробничої діяльності.

У 90-ті роки минулого століття в теорії й практиці менеджменту помітними стали **нові тенденції**.

1. Інтернаціоналізація менеджменту пов'язана з поглибленням міжнародного поділу праці, зростанням конкуренції та взаємозалежності у світовій економіці, зі створенням міжнародних систем інтеграції, інших структур інтегрованого напрямку.

2. Менеджмент як наука виділився в окрему галузь, розвивається своїм шляхом і має великі перспективи.

3. Завдяки великій кількості видань, у тому числі різних навчальних програм і посібників для самостійного вивчення, наука про менеджмент за останнє десятиріччя “пішла в маси”, стала надбанням усіх, хто нею цікавиться. Тому управлінський рівень працюючих на підприємствах, фірмах, у торговельних структурах останнім часом значно зріс.

4. Нині змінилася підготовка менеджера як професійно універсального керівника. У різних розвинених країнах склалися різні погляди і школи підготовки менеджерів. У США, наприклад, вважається, що він повинен мати спеціальну освіту, як правило, додатково до інженерної, юридичної, економічної. Для підготовки майбутніх управлінців тут витрачають великі гроші, створюють розгалужену інфраструктуру у вигляді сотень шкіл бізнесу, десятків тисяч консультаційних фірм, інформаційних мереж загального користування тощо.

Ставлення до управління як до професії, що ґрунтується на різноманітних досягненнях міждисциплінарних сучасних наукових і практичних знань, має посісти чільне місце в концепції ринкової економіки. Ринкова економіка, заснована на конкуренції, свободі виробників, а не на ієрархічному підпорядкуванні господарських процесів волі центру, потребує ніяк не менше, а навіть більше менеджерів, ніж попередня система. Однак ці менеджери мають бути зовсім іншими, ніж раніше, володіти принципово новими якостями.

Менеджер — професійний управляючий, який має спеціальну підготовку і здійснює менеджмент, тобто управління підприємством, фірмою, корпорацією тощо. Практика засвідчує, що менеджер — це досвідчений керівник у сфері організації й управління, який володіє знаннями в багатьох галузях, включаючи економіку, бізнес, соціальну психологію тощо.

Не будучи власниками, менеджери мають реальну владу в управлінні виробництвом. Вони здійснюють управління господарством ринкового типу. На початку становлення індустріального суспільства менеджери були виконавцями волі власників капіталу, здійснюючи управління об'єктами в їхніх інтересах. Із розвитком виробництва і професіоналізації кадрів управлінська діяльність стає самостійною функцією. Вона набуває атрибутів первинності щодо власника капі-

талу. Особливо зросла роль менеджера в умовах корпоративної економіки, де він набув самостійності й незалежності від власника капіталу.

Деякі спеціалісти в галузі управління зробили спробу визначити, якими навичками та здібностями має володіти сучасний менеджер та менеджер найближчого майбутнього. Однак відповіді однозначно на це питання неможливо. Для цього треба дослідити численні політичні, соціальні, економічні та психологічні чинники, які діють у розвинених країнах, а також передбачити майбутні зрушення в економіці та суспільстві.

Якщо узагальнити і згрупувати ці чинники, то в найближчому майбутньому **на управлінську діяльність впливатимуть** такі чинники:

- зростаючі масштаби соціально-економічних змін у світогосподарській системі, а отже, і у відносинах між державами;
- загострення проблеми ресурсів економічного розвитку (енергетичних, сировинних, трудових);
- постійна боротьба за ринки збуту, загострення конкуренції у сфері реалізації продукції. Звідси випливають проблеми асортименту, якості, конкурентоспроможності продукції на світових ринках;
- нові наукові й технологічні досягнення потребуватимуть освоєння нових навичок і підходів до управління виробництвом, щоб запобігти власному “застарінню”;
- зростання витрат і труднощів, пов’язаних із використанням найманих працівників тощо.

Ускладнення багатьох виробничих, соціальних, науково-технічних, економічних, юридичних і психологічних процесів потребує від менеджера передусім уміння ефективно управляти собою і своїм часом, виявляти свої здібності та знання, чітко визначати цілі діяльності, постійно дбати про своє професійне зростання, вирішувати проблеми швидко та ефективно, гнучко реагувати на зміну ситуації, уміло використовувати людські ресурси та сучасні управлінські методи.

Більшість західних фірм ставить такі **вимоги до менеджера**:

- вміти проводити чітко визначену стратегічну і тактичну політику фірми;
- забезпечувати персонал необхідною інформацією, зміцнювати дух ініціативи, творчості й новаторства;

- допомагати співробітникам, беручи активну участь у вирішенні виробничих завдань, захищати перед вищими керівниками інтереси підлеглих;
- підтримувати нововведення і передові ідеї;
- керувати чітко, логічно, адже підлеглим необхідні точні розпорядження, а не “розмиті” вказівки;
- об’єктивно стимулювати підлеглих за хорошу роботу, менше критикувати їх за невдачі; винагорода має залежати лише від якості праці, а не від посади працівника або особистих симпатій;
- здійснювати контроль за діяльністю працівників на кожному етапі роботи;
- знати фінансові операції та правильно їх оформляти;
- уміло добирати кадри;
- мати високі моральні якості, адже більшість людей бажають працювати з керівником, якого можна поважати. Менеджер повинен бути чесним і уважним до кожного працівника.

Незалежно від рівня управління менеджери підприємства (фірми) повинні володіти професійними навичками і розвивати їх. **Навички** — це здібність або кваліфікація, вміння виконувати певне завдання. Навичкам управління можна навчитися або розвивати їх у собі. Вважають, що для успішного управління особливо важливі такі навички: концептуальні, аналітичні, технічні, вміння працювати з комп’ютером, вміння приймати рішення, комунікабельність.

Концептуальні навички — це здатність бачити загальну складну картину всієї організації, розуміти взаємозв’язок різних складових частин підприємства (фірми) і адекватно оцінювати внесок кожної служби в загальну діяльність підприємства.

Аналітичні навички означають уміння аналізувати результати виробництва, знаходити шляхи, методи для їх поліпшення.

Технічні навички — вміння використовувати для виконання робіт сучасну техніку, технологію, ресурси.

Вміння працювати з комп’ютером підвищує ефективність роботи менеджера. Особливо ефективний комп’ютер для прийняття рішень, забезпечуючи необхідний обсяг інформації. За допомогою відповідних програм менеджер може опрацювати її й відшукати варіанти рішень.

Вміння приймати рішення дає змогу вибрати одне правильне рішення з кількох можливих. Воно залежить від аналітичних здібнос-

тей керівника, його ерудиції. Якщо їх немає, а інтелект низький, рішення буде неефективним.

Комунікабельність (уміння спілкуватися) необхідна менеджеру для того, щоб легко вступати в контакти з людьми, спілкуватися з ними, знаходити спільну мову. Це забезпечує створення атмосфери довіри і співробітництва, сприяє процвітанню фірми.

Поєднання всіх цих навичок при розробці програм діяльності підприємства або фірми дає можливість менеджеру впевнено прогнозувати його функціонування на 10 і більше років наперед.

Відомі англійські консультанти з управління М. Вудкок і Д. Френсіс у своїй книзі “Розкріпачений менеджер. Для керівника-практика” дають “портрет” менеджера. На їхню думку, він повинен володіти одинадцятьма основними навичками і здібностями, які забезпечують ефективне управління. Водночас вони характеризують одинадцять потенційних обмежень, які заважають ефективній роботі.

Здібності, що забезпечують ефективне управління:

1. **Здатність управляти собою.** Робота управління складна, сповнена хвилювань, а часто і стресів. Кожен менеджер повинен навчитися поводитися з самим собою як із унікальним і цінним ресурсом, щоб постійно підтримувати свою продуктивність.

2. **Виважені особисті цінності.** Від менеджерів щодня чекають прийняття рішень, що ґрунтуються на особистих здібностях і принципах. Сучасна концепція успішного управління зорієнтована на такі цінності, як ефективність, реалізація потенціалу працівника, готовність до нововведень.

3. **Чіткі особисті цілі.** Менеджери, які мають чітко визначені цілі, успішно впливають на хід свого ділового та особистого життя, можуть впевнено і рішуче приймати необхідні рішення.

4. **Постійне особисте зростання.** Менеджери можуть домогтися успіху тільки тоді, коли дбають про самовдосконалення, збагачення своїх знань, узагальнення досвіду у своїй справі.

5. **Вміння вирішувати проблеми.** Кваліфіковане вирішення проблеми саме по собі є очевидним управлінським умінням. Воно дає змогу енергійно давати поради щодо розв’язання конкретних завдань, обробки інформації, планування і контролю.

6. **Винахідливість і здатність до новацій.** Менеджер має бути надзвичайно чутливим до новацій, творчо ставитися до нових ідей і виходів, підтримувати перспективні і стимулювати тих, хто їх подає.

7. **Здатність впливати на оточення.** Керівникам постійно необхідно впливати на тих, хто їм не підлеглий. Цього потребує вирішення багатьох проблем, пов'язаних із функціонуванням фірми.

8. **Знання сучасних управлінських підходів.** Менеджери повинні постійно давати оцінку того, як вони управляють іншими, яка ефективність їхніх дій.

9. **Здатність керувати.** Для ефективного управління виробництвом і людьми потрібно багато спеціальних знань, які дають можливість добиватися практичних результатів від своїх підлеглих.

10. **Уміння навчати.** Майже кожний менеджер виступає в ролі наставника, прагнучи підвищення професійного рівня працівників.

11. **Здатність формувати і розвивати ефективні робочі групи.** Для того щоб досягти успіху, менеджер повинен вміти згуртувати працівників у кваліфікований і результативний колектив.

Потенційні обмеження:

1. **Невміння володіти собою.** Коли керівник занадто хвилюється, втрачає самовладання, тоді поглинається не тільки його енергія, а й здоров'я. Той керівник, який не вміє правильно “розряджатися”, не використовує свій робочий час і енергію доцільно, нездатний долати стреси, не вміє управляти собою.

2. **“Розмиті” особисті цінності.** Менеджери, особисті принципи яких є нечіткими або нестійкими, чи не відповідають часу, обставинам, обмежені “розмитістю” особистих цінностей.

3. **Нечіткі особисті цілі.** Менеджери, які не можуть чітко визначити цілі або ставлять нереальні завдання, відволікають час і сили від здійснення реальних варіантів, втрачають важливі можливості.

4. **Зупинений саморозвиток.** Деякі менеджери не можуть подолати свої недоліки й не працюють над самовдосконаленням, уникають гострих ситуацій, виключаючи зі своєї діяльності ризик.

5. **Недостатнє вміння вирішувати проблеми.** Деякі менеджери не можуть методично і раціонально працювати над вирішенням проблем і домагатися якісних результатів. Їх слід кваліфікувати як таких, що не наділені достатнім умінням вирішувати проблеми.

6. **Відсутність творчого підходу.** Менеджери з недостатньо розвненим творчим підходом до новацій рідко продукують власні ідеї, нездатні оцінити нововведення інших, сприяти творчій атмосфері. У таких менеджерів відсутній творчий підхід до справи.

7. Нездатність впливати на людей. Є менеджери, нездатні особисто впливати на людей, від яких необхідні підтримка або участь у вирішенні справи. Керівник, який недостатньо наполегливий, не досягає взаєморозуміння з іншими працівниками, у якого не розвинене вміння виражати свої думки і слухати інших, не вміє впливати на людей.

8. Недостатнє розуміння особливостей управлінської праці. Керівники, які не здатні вивчити власні управлінські підходи і не можуть зацікавити своїх підлеглих, не розуміють суті управлінської праці.

9. Недостатні навички керівництва. Недостатність навичок керівництва призводить до втрат робочого часу. Люди почувають себе невдоволеними, працюють гірше, ніж можуть. Це негативно впливає на організацію праці та моральний клімат у колективі.

10. Невміння навчати. Менеджер, який не розвиває вміння допомагати підлеглим у самовдосконаленні, формально ставиться до їхньої освіти, не може навчати.

11. Низька здатність формувати колектив. Якщо в колективі не створюються умови для сприятливого клімату або формування ефективного робочого клімату, це означає, що його менеджер не наділений умінням сформувати дієздатну групу (колектив).

Отже, менеджмент слід розглядати як елемент сучасної людської культури, яка включає в себе історію, традиції, концепції, інституції, практику, спрямовані на управління людською діяльністю.

Сучасні теорії управління ґрунтуються на досконалому інформаційному забезпеченні. Фундамент управління становить процес прийняття рішень. Його реалізація потребує певних умов.

По-перше, крім управлінського органу системи управління має існувати і взаємодіяти з ним сам об'єкт управління, тобто структури, що управляються на мікрорівні — компанії, фірми, акціонерні товариства тощо.

По-друге, управлінська система повинна мати можливість вибору рішень, які могли б впливати на об'єкт, що управляється.

Мистецтво управління полягає в умінні вибирати найдоцільніші варіанти (визначити компанії; кількість персоналу; випускати ті чи інші товари або знімати з виробництва ті, що втратили попит, розподіляти прибутки; проводити інвестиційну політику тощо).

По-третє, система управління має спиратися не тільки на обґрунтовані рішення, а й на матеріальні, трудові, фінансові та інші ресурси, без яких реалізація управлінських намірів неможлива.

По-четверте, для досягнення ефективних здобутків управління необхідно, щоб чітко визначена мета була підпорядкована кінцевому результату.

По-п'яте, економічні системи управління не можуть бути замкнутими, ізольованими від дії зовнішніх чинників. Так, прибуток фірми залежить не тільки від ефективних управлінських рішень її менеджера, а й від того, наскільки цьому сприяють інші фірми, які з нею пов'язані у виробничій або комерційній справі.

Готових рецептів для реагування на зміни зовнішнього середовища немає. Однак деякі рекомендації можуть сприяти досягненню успіху. Менеджери фірм можуть також розробити заходи на протидію негативним чинникам.

Існує три типи управлінських реакцій на оточення, що змінюється:

Спосіб пасивного реагування, або “боротьби з вогнем”, досить поширений. Менеджер пасивно реагує на події, чекає, що з цього вийде, і лише потім реагує на наслідки. Так, американські автомобільні компанії свого часу запізно перейшли на виробництво малогабаритних машин, чим сприяли проникненню на внутрішній ринок японських та інших компаній.

Удосконалення організаційної структури. Провідні спеціалісти фірми становлять головну структуру — “ядро”, оточену “буферами” — відділеннями фірми. Технічне ядро здійснює основну роботу, а “буфери” амортизують небажані впливи зовнішнього середовища, створюючи для “ядра” якнайсприятливішу атмосферу.

Розширення сфери діяльності. Здійснюючи раціональну підприємницьку діяльність, фірма використовує свої накопичення на розширення виробництва, випуск продукції, яка має попит.

Прийняття управлінських рішень — невід'ємна частина планування, яке виступає однією з основних функцій менеджменту. Основним його вираженням є бізнес-план.

Бізнес-план — загальноприйнятий засіб менеджменту, який підприємства і фірми використовують для обґрунтування своїх цілей.

Бізнес-план складають на кілька років. Він регулює відносини між інвесторами та підприємцями. Його застосовують як основний документ для обґрунтування інвестицій, розгортання виробництва, використання різних видів фінансування, найму кваліфікованого управлінського і технічного персоналу, запобігання помилок і негативних наслідків, збільшення доходів фірми.

Як правило, бізнес-план включає такі розділи: резюме, опис товару або послуги, оцінку ринку збуту, план виробництва, організаційний та юридичний плани, оцінку ризику та страхування, фінансовий план і стратегію фінансування.

Що означають ці складові частини бізнес-плану в системі управління фірмою?

Резюме — один із важливих розділів плану, в якому пояснюється мета виробництва, обґрунтовуються новизна запропонованої до виробництва продукції, її відмінність від продукції конкурентів, привабливість для потенційних покупців. Тут же наводяться розрахунки обсягу продажу, виторгу, витрат на виробництво, валового прибутку, рентабельності, термінів повернення кредитів.

Товар (послуга) — розділ, у якому наводиться опис продукту або послуг, вказуються споживчі властивості товару, його істотні відмінності від товарів-конкурентів, ступінь захисту патентами або авторськими свідоцтвами, дається наочне зображення товару, а також прогноз ціни і тих витрат, які необхідні для виробництва.

Конкуренція — розділ, у якому визначаються головні конкуренти — виробники аналогічної продукції, оцінюється обсяг їхнього продажу, доходи, перспективи запровадження нових моделей, рівень якості та дизайн основної продукції.

План виробництва — дуже важливий розділ, у якому на основі розрахунків викладено заходи, що забезпечують можливість реально виробляти необхідну кількість товарів у конкретні терміни і потрібної якості. В ньому зазначається також, на якій матеріально-технічній базі відбудуватиметься виготовлення продукції, визначаються постачальники сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, умови постачання, ціна, обсяги, якість. Розрахунки робляться на 3–5-річну перспективу. Передбачається також контроль якості продукції, дається оцінка можливих витрат виробництва та їхніх змін у перспективі.

Організаційний план — це викладена система управління підприємством (фірмою). В ньому розглядають цільові функції організації управління, зокрема реалізацію прийнятих рішень, зміст робіт усіх підрозділів, кваліфікаційні вимоги до спеціалістів та інших працівників, розмір їхньої заробітної плати тощо.

Юридичний план визначає правовий статус підприємства (фірми), юридичні основи власності, оформлення основних документів, що регулюють відносини з фізичними та юридичними особами.

Оцінка ризику і страхування — на основі чинних законодавчих актів передбачається захист інтересів підприємства (фірми) від можливих ризикових ситуацій, які можуть виникнути у процесі виробництва та реалізації продукції, а також мінімізація можливих втрат. Передбачається також програма страхування від ризиків.

Фінансовий план у ціновому вираженні узагальнює результати прийнятих рішень за попередніми розділами плану. Він містить:

прогноз обсягів реалізації, який дає уявлення про ринок і строки реалізації продукції на ньому;

баланс грошових витрат і надходжень, головне завдання якого полягає в тому, щоб контролювати синхронність надходження грошей від реалізації продукції та їх витрат;

таблицю доходів і витрат, до якої включено: доходи від продажу товарів, витрати виробництва, сумарний прибуток від продажу, загальновиробничі витрати, чистий прибуток;

зведений баланс активів і пасивів підприємства (фірми) складається на початок і кінець першого року функціонування виробництва. Він є основою для комерційних банків, які оцінюють надійність фінансування даного виробництва.

Стратегія фінансування — розділ бізнес-плану, який визначає на перспективу величини і джерела повернення коштів і термін отримання доходів інвесторами, тобто термін повної окупності.

У багатьох компаніях розвинених країн світу досить поширена практика складання планів кожним підрозділом компанії як у кількісних, так і у якісних показниках за стандартною формою, що містить інформацію (наприклад, на п'ять років) відповідно за такими розділами.

1. Передбачення. Кількісна оцінка можливих змін вартості робочої сили, цін на транспорт, сировину, машини і устаткування та інші відомості, які мають значення для функціонування відділення (філіалу).

2. Зведений фінансовий звіт.

3. Підсумкові показники прогнозу збуту по кожному виду продукції.

4. Обсяг продажу і частка ринку по кожному виду продукції з додатком про зміни, які можуть внести корективи в ці показники.

5. Перелік основних переваг і недоліків в устаткуванні, кадрах, мережі реалізації товарів тощо.

6. Аналіз показників обсягу продажу, витрат виробництва, доходів на вкладений капітал.

7. Основні конкуренти. Визначаються фірми-конкуренти, дається огляд їх виробничої потужності, технічного обладнання, асортименту та якості продукції, кадрового потенціалу, стану науково-технічних досліджень тощо. Показники роботи відділення порівнюються з аналогічними показниками конкурентів.

8. Дослідження і розробки. Наводяться всі поточні та перспективні проекти, витрати і можливості їх виконання своїми силами або централізовано.

9. Виробничі потужності. Зазначаються оновлення виробничого апарату, необхідні капітальні витрати.

10. Потреби в робочій силі.

11. Стан товарних і матеріальних запасів. Дається оцінка вартості сировини, незавершеного будівництва, готової продукції, загальної вартості товарних і матеріальних запасів.

Отже, менеджер повинен пам'ятати, що отримані ним знання про виробничі організації, системи та їх параметри, принципи і функції управління допоможуть перетворити фірму, в якій він працює, на продуктивну і ефективну, що є метою будь-якого менеджменту. Поєднання системного і ситуаційного підходів до управління створило нову парадигму: **об'єднання теорії менеджменту з теорією маркетингу**, які покладено в основу сучасної ринкової концепції управління.

7.4. МАРКЕТИНГ І ЙОГО ФУНКЦІЇ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Ринкова економіка, менеджмент і маркетинг — органічно поєднані поняття. Процеси організації та управління в умовах ринку потребують вирішення двох проблем. Перша — всебічне вивчення споживчого попиту з метою орієнтації виробництва на покупця.

Друга — передбачення активного впливу виробництва на ринок, попит, формування потреб споживачів. Вирішення цих проблем має забезпечити маркетинг. Сьогодні він є невід'ємною складовою загальної господарської структури, одним з головних елементів цивілізованого підприємства.

Маркетинг широко застосовується у світовій практиці. Так, у США його використовують понад 80 % фірм, витрачаючи на реалізацію його принципів до 22 % свого річного обороту, що вимірюється

сотнями тисяч і мільйонів доларів. Наприклад, японські фірми перед початком досліджень і розробки нових видів продукції й технології, як правило, завжди оцінюють результати аналізу “ринкових” експертів, у тому числі маркетингових служб, щоб мати повне уявлення про місткість і динаміку ринку щодо випуску продукції. Ці заходи створюють для фірм стійку позицію серед конкурентів і забезпечують максимальні доходи, страхуючи від непередбачених втрат.

На принципах маркетингу будує свої системи менеджменту більшість компаній США, Японії, Західної Європи та інших розвинених країн. Оволодінню маркетинговим мистецтвом відводиться провідне місце в програмах підготовки економістів і менеджерів. На цю справу фірми не шкодують мільярдів доларів.

Поняття “маркетинг” досить давнє, адже воно супроводжує всі ринкові операції та відносини. Спочатку маркетинг визначався як результат підприємницької діяльності, що забезпечує рух товарів і послуг від виробника до споживача. З початку 70-х років XX ст. це поняття охоплює ширший спектр діяльності, набувши більш складного і комплексного змісту.

Є багато визначень маркетингу. Походить це слово від англійського *market*, що означає ринок, збут. Найстисліші трактування *визначають маркетинг як збутову діяльність, що полягає у просуванні товарів і послуг від виробника до споживача*. Таке тлумачення наводиться у словнику ділових термінів, виданому в США інститутом Гамільтона. Аналогічне визначення знаходимо у виданні Американської асоціації маркетингу (The American marketing association): *“Маркетинг є здійснення різних видів господарської діяльності, що направляють товар від виробництва до споживача”*. Дещо ширше це поняття тлумачиться Британським інститутом управління: *“Маркетинг — це один з видів творчої управлінської діяльності, який сприяє збільшенню виробництва, торгівлі й зайнятості через виявлення запитів споживачів та організації досліджень і розробок для задоволення цих запитів; маркетинг пов’язує можливості виробництва з можливостями реалізації товарів і послуг, обґрунтовує характер, напрям і масштаби всієї роботи, необхідної для отримання прибутку в результаті продажу максимальної кількості продукції кінцевому споживачу”*.

Об’єднує ці визначення те, що вони акцентують увагу на активній позиції маркетингу стосовно споживача, задоволенні його запитів,

чітко визначають мету маркетингової діяльності — отримання прибутку від максимального збуту товарів.

На наш погляд, найбільш лаконічно й точно поняття маркетингу виражене у “Словнику міжнародних фінансових, валютних і біржових термінів”: “**Маркетинг** — комплексна система організації виробництва та збуту продукції, орієнтована на задоволення потреб і отримання прибутку на ґрунті дослідження й прогнозування ринку”.

Іншими словами, сутність маркетингу полягає у виробництві тільки таких товарів і в такому обсязі, що потрібні покупцю, які можна повністю продати і забезпечити при цьому максимальний прибуток.

Отже, маркетинг, як і будь-яка система, охоплює ряд аспектів, які розкривають його зміст:

по-перше, це комплекс функцій підприємства (фірми) щодо організації збуту продукції;

по-друге, він відбиває взаємовідносини з покупцями, поведінку підприємства на ринку, систему заходів для активного впливу на ринок;

по-третє, виступає формою конкурентної боротьби;

по-четверте, маркетинг дає можливість виявити запити споживачів на ринку, організувати виробництво необхідної продукції, забезпечити безперервний рух товарів до споживачів;

по-п'яте, він має забезпечити стійке зростання прибутку підприємства (фірми).

Залежно від ринків збуту, вироблюваної продукції, маркетинг поділяють на внутрішній та міжнародний, маркетинг споживчих товарів, засобів виробництва і послуг. Водночас будь-яка система маркетингу включає три основні моменти: 1) вивчення ринків збуту; 2) аналіз діяльності підприємства; 3) вироблення і реалізацію політики маркетингу.

Реалізується маркетинг за допомогою комплексних програм, які включають заходи щодо поліпшення якості товару, цінової політики, формування попиту, стимулювання збуту і реклами, організації технічного сервісу та розширення асортименту пропонованих послуг.

В економічній літературі розглядають такі основні концепції маркетингової діяльності.

Виробнича концепція: за умов високого попиту на товари і активної їх реалізації за доступною ціною підприємець має зосередити зусилля на вдосконаленні виробництва, зниженні собівартості про-

дукції та підвищенні ефективної системи розподілу. Застосування цієї концепції доцільне у двох випадках: перший — коли попит перевищує пропозицію і необхідно сконцентрувати увагу на збільшенні виробництва, другий — коли собівартість продукції дуже висока і її необхідно знизити.

Продуктова концепція: найбільшим є попит на товари найвищої якості, з кращими експлуатаційними та іншими властивостями. Тому доцільна орієнтація на товари чи послуги, які за своїми технічними та експлуатаційними якостями переважають аналоги.

Комерційна концепція: збільшення обсягів продажу товарів та послуг неможливе без значних зусиль у процесі просування їх до ринку та збуту. Тому пропонується ширше використовувати рекламу і можливості торговельної мережі.

Традиційна концепція: мета маркетингу полягає у пізнанні клієнта і його потреб, для того щоб товар або послуга найточніше відповідали його запитам. Сутність концепції виражає формула: “Знайдіть потреби і задовольніть їх, тоді товар або послуга продаватимуть себе самі”.

Американський маркетолог Т. Левітт так пояснює різницю між комерційною і традиційною концепціями: “Традиційні зусилля щодо збуту — це зосередженість на потребах споживача. Комерційні зусилля щодо збуту — це турбота про потреби продавця у перетворенні його товару на готівку, а маркетинг — турбота про задоволення потреб клієнта за допомогою товару і низки чинників, пов’язаних зі створенням, поставкою, й, нарешті, споживанням цього товару”.

Соціально-етична концепція: поєднання трьох чинників: прибутку фірми, задоволення споживчих потреб та інтересів суспільства. Виражає пріоритет загальнолюдських цінностей над вузьковідомчими інтересами.

Один з відомих американських фахівців з маркетингу Ф. Котлер свою фундаментальну працю “Основи маркетингу” починає з розділу “Соціальні основи маркетингу: задоволення людських потреб”, зазначаючи, що “маркетинг — вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб через обмін”.

Основними функціями системи маркетингу є взаємопов’язаний комплекс дій, що включає:

- аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство або фірма;

- комплексне вивчення ринку, потреб споживачів, конкурентів, товарного асортименту;
- планування виробництва товару, формування попиту і стимулювання збуту;
- формування і реалізація цінової політики;
- інформаційне забезпечення маркетингу;
- управління маркетингом (реалізація і контроль маркетингових заходів);
- розробку та реалізацію маркетингових програм.

Реалізація функцій маркетингу відбувається згідно з певними принципами. **Принципи маркетингу** — це основні його риси, що розкривають сутність маркетингової діяльності та визначають шляхи ефективного досягнення її цілей.

Основні принципи маркетингу:

- організація маркетингової діяльності на основі точного знання потреб покупців, ринкової ситуації та реальних можливостей підприємства або фірми;
- найповніше задоволення потреб покупців і пристосування виробництва до інших вимог;
- ефективна реалізація продукції та послуг на ринках у запланованих обсягах і в намічені терміни;
- вивчення діяльності конкурентів, їхніх товарів, ринкової стратегії і тактики;
- планування і здійснення збутових операцій;
- забезпечення довготермінової результативності (прибутковості) виробничо-комерційної діяльності підприємства (фірми);
- визначення і формування нових цілей маркетингової діяльності у міру досягнення поставлених раніше, виправлення помилок.

Ці принципи становлять організаційну основу маркетингу, а також мають забезпечити надійну, достовірну інформацію про ринок, структуру і динаміку попиту, смаки і побажання споживачів, виробництво такого товарного асортименту, який найбільшою мірою відповідає наявному й перспективному попиту, забезпечує найсприятливіші умови реалізації продукції.

Як уже зазначалося, однією з функцій маркетингу є розробка і реалізація маркетингових програм.

Маркетингові програми — системи взаємопов'язаних заходів, що визначають дії підприємства (фірми) (виробника чи експортера) на заданий період.

Програми маркетингу поділяють на коротко- та довготермінові.

Короткотермінові програми маркетингу передбачають деталізацію і конкретизацію маркетингових заходів підприємства, *довготермінові* — охоплюють заходи, розраховані на тривалий період згідно з прийнятою стратегією.

Єдина програма маркетингу — це взаємопов'язана система щодо окремих ринків і груп однорідної продукції, що слугує основою для розробки планів науково-дослідних та експериментально-конструкторських робіт, виробництва, збуту, сервісу.

Програма маркетингу визначає основні показники виробничої та збутової діяльності підприємства, терміни початку і завершення науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт, завдання щодо випробування нових зразків продукції, організації серійного виробництва, зростання обсягу та номенклатури виробництва, динаміки продажу кожної групи товарів на конкретних ринках, рівень цін (внутрішніх та експортних), розрахунки фінансових витрат на кожний захід програми, основні показники виробничо-господарської діяльності підприємства (розмір прибутку, норма рентабельності, собівартість тощо).

Програма маркетингу формується на основі комплексного дослідження ринку, вивчення запитів покупців, визначення стратегії й тактики маркетингу. Це база, яка забезпечує взаємодію комерційних і збутових служб підприємства з дослідницькими, конструкторськими та виробничими підрозділами.

На підприємствах або фірмах розвинених країн діють маркетингові служби — спеціальні підрозділи, що будують свою діяльність на принципах і програмах маркетингу. Основні завдання маркетингової служби полягають у комплексному вивченні ринку, забезпеченні стійкої реалізації товару, ринкової орієнтації виробництва тощо.

Використовують такі структури маркетингу: функціональні, за видами продукції, за ринками, за географічними напрямками зв'язків тощо. Діяльність маркетингової служби підприємства поєднує комплексні роботи економічного, валютно-фінансового, плануючого, техніко-виробничого, збутового і дослідницького характеру, що потребує високої економічної та практичної підготовки персоналу цієї служби.

Розглянемо наведені на рис. 29 структурні елементи маркетингу детальніше.

Продукт (послуги). У цьому разі основна увага приділяється товару, його якісній характеристиці, особливо якщо йдеться про новий, технічно досконалий виріб. Якщо товар тільки-но з'являється на ринку, можливі дві ситуації: перша — загроза можливого несприйняття товару, що потребує значних змін у маркетинговій політиці (додатковій рекламі), друга — товар не реалізується через високу ціну, а зниження її означає для виробника перевищення витрат над прибутком (подібні випадки трапляються під час конверсії, коли прості агрегати комплектуються такою високоточною електронною “начинкою”, що вони себе не окуповують).

Кожен продукт “живе” на ринку певний час і рано чи пізно витісняється іншим, досконалішим. Час “життя” продукту називають **життєвим циклом**. Він має кілька стадій.

Перша стадія — вихід продукту на ринок. Цей процес пов'язаний зі значними збитками в початковий період освоєння виробництва і організації маркетингу.

Друга стадія супроводжується зростанням обсягів продажу, прибутку підприємства (фірми), зменшуються витрати на маркетинг.

Третя стадія характеризується найбільшим обсягом виробництва і збуту продукту і є найефективнішою.



Рис. 29. Структура маркетингу

Четверта стадія пов'язана з насиченням ринку продукцією, поступовим зниженням обсягів продажу, збільшенням витрат на маркетинг.

П'ята стадія супроводжується подальшим зниженням обсягів продажу і, як наслідок, скороченням виробництва, зростанням маркетингових витрат. Ця стадія завершує життєвий цикл продукту.

Звичайно, що “життя” іншого продукту (модернізованого або створеного з новими властивостями) залежить від маркетингової служби, що контролює асортимент виробництва. Як правило, підхід до визначення асортименту має бути комплексним і включати такі процедури:

- оцінку поточних, перспективних потреб споживачів, сфер застосування певної продукції;
- оцінку подібних товарів фірм-конкурентів;
- оцінку реакції покупця на цю продукцію;
- побудову графіка поповнення асортименту;
- можливість модифікаційних змін у процесі виробництва;
- аналіз динаміки цін, собівартості та рентабельності продукції.

Збут. Відправною точкою будь-яких маркетингових дій є вивчення ринку. При цьому застосовують стратегію і тактику маркетингу.

Стратегія маркетингу означає формування і реалізацію цілей та завдань підприємства (виробника чи експортера) щодо кожного окремого ринку (сегменту ринку) і кожного товару на певний період часу відповідно до ринкової кон'юнктури та можливостей підприємства. Вона розробляється на основі досліджень і прогнозування кон'юнктури товарного ринку, вивчення товарів, покупців, конкурентів та інших складових ринкового господарства.

Тактика маркетингу передбачає формування та реалізацію завдань підприємства (фірми) на кожному ринку і щодо кожного товару на конкретний короткий період часу на основі розробленої стратегії маркетингу й оцінки поточної ринкової ситуації. В цілому тактика маркетингу має забезпечити стійкий рівень прибутку, активну поведінку комерційних служб, швидке реагування на зміну ринкової ситуації, ініціативність працівників підприємства.

Кожне підприємство або фірма, що досягли певних успіхів на початковій стадії, переходять згідно зі стратегією маркетингу до наступного етапу, коли на основі вивчення та оцінки ринку постає питання його сегментації (поділу) відповідно до особливостей попиту.

Сегментацію ринку здійснюють за різними критеріями: географічним, національним, конкретно-історичним, кліматичним тощо. Кожний сегмент ринку характеризується своїми потребами, процесом закупівель, поведінкою. Тому критерії сегментації ринку поділяють на дві групи: загальні, що стосуються продукції, що продається, і ситуаційні, які належать до умов продажу та використання продукції.

Збут продукції може бути прямим і непрямим, вузьким і широким. *Прямий* передбачає безпосередні зв'язки виробника і споживача, *непрямий* — через різноманітні посередницькі форми (скажімо, при експорті продукції можна користуватися послугами торговельних домів, іноземних закупівельних бюро, об'єднань експортерів, товариств міжнародної торгівлі тощо).

При виборі країни збуту враховують її загальні економічні характеристики — валовий національний продукт, національний доход, інфляцію, рівень безробіття, рівень споживання, темпи економічного зростання, платіжний баланс, перспективи рухів валютних курсів, показники рівня життя, соціальні чинники.

Вузький збут охоплює тільки фінансовий аспект — безпосередні стосунки продавця і покупця. За *широкого* збуту операції починаються з моменту виходу товару як готового продукту за межі цеху і тривають до передачі його покупцеві.

На успішний збут впливає багато чинників. Першу групу їх становлять **стимулюючі чинники**: кредит, купони для закупівлі зі знижкою, знижка у разі закупівлі значної кількості товару, премії за купівлю товарів на велику суму, гарантія повернення грошей за товар, який з будь-яких причин не сподобався покупцеві тощо. Другу групу становлять **чинники морального та матеріального стимулювання персоналу** (посередників, продавця), які мають ефективно впливати на інтенсивну збутову роботу.

Просування продукту — також важлива ланка внутрішнього маркетингового середовища. Це поняття охоплює такі компоненти, як дизайн товару, його товарна марка, реклама, допродажне обслуговування (розповсюдження каталогів, допродажне комп'ютерне обслуговування тощо). Ефективний збут, реклама і просування товарів мають суворо координуватися системою маркетингу.

Для просування продукції на ринку слід не тільки вивчати механізм попиту і конкуренції, а й враховувати загальну ситуацію на ринку, можливі структурні зрушення та зміни в галузі.

Ціни. В економічній літературі визначено п'ять методів ціноутворення, залежно від завдань підприємства.

1. Розрахунок ціни за методом “середні витрати плюс прибуток”, тобто до собівартості продукції нараховуються певні надбавки. Їхні розміри можуть мати відхилення залежно від різниці вартості окремих товарів, обсягів продажу, обороту товарних запасів.

2. Розрахунок ціни на основі аналізу беззбитковості та забезпечення цільового прибутку.

3. Встановлення ціни з урахуванням високої оцінки товару покупцями.

4. Встановлення ціни на рівні існуючих поточних цін, коли фірма за основу бере ціну конкурентів.

5. Встановлення ціни на основі закритих торгів (особливо характерне для випадків боротьби фірм за державні підряди).

Ціноутворення на нові види товарів має деякі особливості. Підприємство (фірма) може використати сім основних видів цін для успішного просування на ринку нових виробів і послуг.

1. “Зняття вершків” (*skim price*) тобто встановлення з самого початку високої ціни на продукт, розраховуючи на тих споживачів, які готові купити його за таку ціну.

2. Ціна проникнення продукту на ринок (*penetration price*) — встановлення значно нижчої ціни порівняно з тією, яка властива аналогічному товару на ринку (наприклад, південно-корейські фірми для проникнення на ринки електронної техніки, які традиційно зайняті японськими товарами, часто використовують такого роду ціни).

3. Психологічна ціна, тобто встановлення ціни на новий товар трохи нижче за яку-небудь “круглу” суму. Так, це може бути ціна 99 грн, що створює у споживача психологічне уявлення нижчої ціни (психологами також виявлено, що більший вплив на покупців мають непарні цифри цін).

4. Ціна лідера на ринку (в галузі) — встановлюється відповідно до ціни головної фірми або конкурента в галузі.

5. Ціна з покриттям витрат виробництва.

6. Ціна на нову продукцію з урахуванням фактичних витрат її виробництва і середньої норми прибутку на ринку або в галузі:

$$S = C + R + P,$$

де C – фактичні витрати виробництва; R – адміністративні витрати і витрати з реалізації; P – середня норма прибутку на цьому ринку.

Престижна ціна – ціна на вироби дуже високої якості, яким притаманні особливі, неперевершені властивості. Як правило, такі ціни встановлюють на предмети розкоші або особливо престижні товари. Репутація престижних виробів повинна бути також бездоганною, наприклад, аспірин американської фірми “Байер” коштує в 5 разів дорожче за звичайний аспірин завдяки кращому очищенню.

Стратегія ціноутворення в зарубіжних фірмах обов’язково пов’язана із загальними цілями фірми. Різні фірми і галузі можуть мати неоднакові цілі і, відповідно, різні стратегії формування цін. Методику розрахунку ціни, послідовність дій щодо її встановлення подано на рис. 30.

Цінова політика маркетингу істотно впливає на просування продукції на ринок. Формується вона під впливом низки чинників: *по-перше*, витрат виробництва, рівня корисності товару для споживачів, сили і слабкості конкурентів, мети ціноутворення; *по-друге*, рівень ціни має бути таким, щоб перевищувати витрати виробництва і приносити прибуток підприємству; *по-третє*, високі ціни на продукцію можуть бути обґрунтовані передусім їхньою високою якістю, корисністю для споживача, престижністю фірми (якщо покупець вважатиме ціни цієї фірми несправедливими, то він віддасть перевагу товарам конкурентів).

Отже, прибутковість підприємства або фірми залежить від багатьох чинників, пов’язаних з функціонуванням як мікро-, так і макро-економіки. Всі ці чинники тісно взаємодіють між собою. Проте головна складова підвищення ефективності підприємства – це орієнтація на ринок, на попит, на задоволення потреб споживачів. У досягненні цього завдання важлива роль належить оптимально розробленій і реалізованій програмі маркетингу.

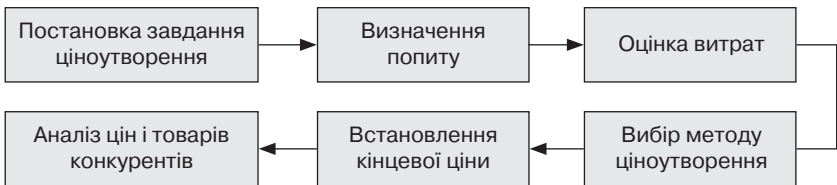


Рис. 30. Механізм встановлення кінцевої ціни

Маркетинг як функція менеджменту повинен мати управління. **Управляти маркетингом** — означає так побудувати системи збору інформації, ринку збуту, організації реклами, збутових операцій та обслуговування, щоб забезпечити максимальну ефективність за мінімальних витрат на маркетинг. Для цього потрібно:

- вивчити становище фірми;
- зробити прогноз подальшого розвитку фірми;
- визначити мету і реалізувати її (що потрібно зробити, щоб виправити становище);
- виробити стратегію (що робити, аби досягти мети);
- визначити і реалізувати тактику та оперативний план (хто, що, коли, де);
- зібрати дані про досягнуті результати;
- оцінити результати (наскільки наблизилися до мети).

Управління маркетингом включає ряд етапів:

- відбір ринкових можливостей;
- відбір цільових ринків або їхніх сегментів;
- розробку системи маркетингових заходів;
- контроль дійовості та ефективності запровадження маркетингових програм.

Кожен з цих етапів передбачає значну кількість взаємопов'язаних дій. Скажімо, аналіз ринкових можливостей потребує проведення маркетингових досліджень, формування маркетингової інформації, вивчення маркетингового середовища, ринків індивідуальних споживачів і ринків підприємств. Маркетингова служба передбачає ще й такі складні управлінські дії, як розробка товарної номенклатури та її впровадження у виробництво, встановлення цін на товари, вдосконалення методів розповсюдження і стимулювання збуту товарів тощо.

Слід мати на увазі, що в ринковому середовищі, де функціонує маркетинг, діють чинники, що контролюються, тобто піддаються управлінню, і неконтрольовані чинники, від яких залежать зворотні зв'язки і які впливають на досягнення маркетингових цілей.

До **чинників, що контролюються маркетингом**, належать: вибір цільового ринку, його розмір, характеристики; щоденний і періодичний контроль; цільові завдання: товарна структура, рух товару (збут), просування, ціна, прибуток; організація служб маркетингу. Однак **ряд чинників не контролюються маркетингом**. У загальному

вигляді — це споживачі, технологія, конкуренція, економіка, урядові органи управління, екологія, засоби масової інформації (преса, телебачення, радіо, інформаційні асоціації).

Перелічені сили макросфери, що не піддаються контролю фірмою, перетворюють її на активного “спостерігача” і вимагають реагувати на них відповідним способом. Якщо враховувати, що на маркетинг впливає безліч чинників, то оптимальним підходом у маркетинговому управлінні має бути системний аналіз. Він, як відомо, застосовується в умовах дослідження складних проблем і об’єктів.

Вибір способу дії. Саме це й становить сутність будь-якого управління, особливо маркетингом. Складність управління маркетингом полягає в тому, що більшість його завдань не можуть бути змодельовані за однією ознакою. Для їх розв’язання потрібен ряд досліджень у різних аспектах: з точки зору економіки, технології, екології, політики, психології, етики і культури. Кожний аспект визначає свої критерії у виборі оптимального рішення. Проте остаточну оцінку можна отримати при застосуванні системного аналізу, конче потрібного у маркетингу — дослідження та сегментування ринку, аналіз потреб споживача, попиту і пропозиції, вивчення причин низького попиту, неналежного рівня реклами та інших заходів щодо збуту.

Тут йдеться про складну систему, що застосовується для рішення багатоцільового завдання, систему, яка включає численні чинники і умови, взаємопов’язаний комплекс різних моделей. Саме такою складовою системою є управління маркетингом, його мікро- і макросередовище, що відбивають різнобічні інтереси. Як справедливо зазначає Ф. Котлер, маркетинг так чи інакше торкається інтересів кожного — покупця, продавця, простого громадянина. Проте у цих людей можуть бути цілі, що суперечать одна одній.

У будь-якій управлінській діяльності цілі невід’ємні від засобів їх досягнення. Цей принцип є основою системного аналізу в механізмі управління маркетингом, особливо в таких ситуаціях, коли:

- рішення проблеми передбачає узгодження цілей із багатьма засобами їх досягнення;
- проблема має розгалужені зв’язки, які викликають неоднакові наслідки в різних галузях народного господарства;
- вдосконалення організації виробництва здійснюється на об’єктах унікальних, нетипових, що вирізняються специфікою діяльності;

- розробка відповідних рішень або програми на перспективу має враховувати чинник невизначеності;
- створювана система планування або управління включає критерії оптимальності з урахуванням цілей розвитку і функціонування різних видів маркетингу.

Залежно від ситуації на ринку, яка характеризує реальний попит на певний товар, обирають певний вид маркетингової діяльності, в межах якого вирішуються конкретні завдання управління маркетингом.

Демаркетинг. Вид маркетингу, який застосовується у випадках, коли попит на товар або послугу значно перевищує рівень виробничих можливостей, товарні ресурси. Демаркетингова стратегія передбачає підвищення цін на товари або послуги, переключення попиту на інші товари і послуги.

Конверсійний маркетинг пов'язаний із ситуацією, за якої всі або більшість важливих сегментів потенційного ринку відхиляють певний товар або послугу. Завданням управління маркетингом при негативному попиті є розробка такого плану, який сприятиме зародженню попиту на відповідні товари, а в перспективі — розвитку його до рівня, відповідного пропозиції товарів.

Підтримуючий маркетинг використовують у разі найбільш сприятливої ситуації на ринку, коли рівень і структура попиту на товари й послуги цілком відповідають рівню та структурі пропозиції. Підтримуючий маркетинг потребує постійної уваги до чинників, які можуть змінити рівень попиту: політика цін, підтримання необхідного обсягу продажу, стимулювання в потрібному напрямі збутової діяльності, здійснення контролю за витратами.

Протидіючий маркетинг. Це вид маркетингу, який застосовується у випадках високого попиту на товар з негативними споживчими властивостями (наприклад, алкогольні напої). Завдання — ліквідація або зниження рівня ірраціонального попиту на товари із шкідливими для здоров'я людини властивостями.

Розвиваючий маркетинг пов'язаний із формуванням попиту на товари. Потенційний попит має місце тоді, коли певна частина споживачів відчуває потребу в придбанні будь-якого виробу, який, однак, ще не існує у формі конкретного товару або послуги. Процес перетворення потенційного попиту на реально існуючий є завданням розвиваючого маркетингу. Спеціаліст у галузі маркетингу по-

винен уміти визначити потенційний попит і координувати всі маркетингові функції в інтересах розвитку ринку в потрібному напрямі.

Ремаркетинг — вид маркетингу, мета якого полягає у створенні нового життєвого циклу тих товарів і послуг, які зникають з ринку. Ремаркетинг — це пошук нових можливостей маркетингу для погодження пропозиції товарів з їхніми потенційними ринками.

Синхромаркетинг застосовують в тих випадках, коли фірма задоволена загальним рівнем попиту на свою продукцію, але її не влаштовує стан попиту на який-небудь конкретний товар на певному відрізку часу. У таких випадках попит може значно перевищувати виробничі можливості або, навпаки, обсяг виробництва цього товару може бути більшим від потреб ринку. Для зміни структури попиту можуть бути вжиті різні дії. В одних випадках рівень попиту може бути змінений переключенням спонукальних мотивів або в результаті рекламної діяльності, в інших — змінити рівень попиту вдається лише багаторічними зусиллями, спрямованими на зміну звичок та смаків людей.

Стимулюючий маркетинг. Вид маркетингу, пов'язаний з товарами та послугами, на які немає попиту. Попит може бути відсутнім у трьох випадках: по-перше, коли відомі товари сприймаються як такі, що втратили будь-яку цінність; по-друге, коли товари сприймаються як такі, що мають цінність, але не на цьому ринку; по-третє, коли на нові товари, що з'являються на ринку, відсутній попит, оскільки ринок не підготовлений до їх споживання.

Стимулювання попиту в подібних ситуаціях — завдання стимулюючого маркетингу. Це може здійснюватися за трьома напрямками. Перший напрям полягає в тому, щоб “прив'язати” товар або послугу до кого-небудь зі споживачів, другий — це зміни об'єктивних умов із таким розрахунком, щоб надати певному товару споживчу цінність, третій — поширення інформації про товар, якщо відсутність попиту спричинена відсутністю на ринку цього товару.

Крім загальної теорії маркетингу існує ще суто практична сторона справи — маркетинг на стадії функціонуючого підприємства (фірми). Успішна діяльність його багато в чому залежить від того, якою мірою весь його персонал перейнявся “філософією” маркетингу, наскільки він пов'яже своє існування із маркетинговою службою (рис. 31).



Рис. 31. Функціональні завдання служби маркетингу на підприємстві (фірмі)

Маркетингова робота потребує наявності особливої служби на підприємстві або фірмі. Існують різні види організації служби маркетингу: функціональна, товарна, ринкова, товарно-ринкова.

При **функціональній** службі маркетингу відповідальність покладається на окрему особу (рис. 32).

Дійовими, або сильними, сторонами функціональної організації є:

- спрощеність управління: у кожного виконавця коло обов'язків не пересікається з іншими;
- чіткий розподіл обов'язків кожного співробітника;
- можливість функціональної спеціалізації маркетологів як чинник зростання їх професійної кваліфікації;
- конкуренція між окремими функціональними участками як стимул зростання ефективності маркетингової праці.

Однак існують і слабкі сторони функціональної організації служби маркетингу. Це зниження якості роботи з розширенням номенклатури виробів, а також відсутність механізму пошуку нетрадиційних видів і напрямів діяльності фірми.



Рис. 32. Структура служби маркетингу

Товарна організація служби маркетингу означає, що увесь маркетинг поділений на окремі товари, товарні групи. По кожному товару або товарній групі є свій управляючий з підрозділами співробітників, обов'язки яких пов'язані з визначенням специфіки потреб і основних споживачів цього товару, а також питаннями збуту, реклами, розробки товарної стратегії тощо. Недолік товарної організації полягає у великому "наборі" обов'язків, що їх виконує один співробітник.

Ринкова організація служби маркетингу передбачає поділ маркетингу за окремими ринками (у тому числі територіальними) або за окремими сегментами ринку. Застосування такої організації ефективне, якщо підприємство (фірма) виробляє обмежену номенклатуру товарів, але реалізує їх на досить великій кількості ринків, які відрізняються один від одного за умовами реалізації. Позитивними сторонами ринкової організації маркетингу можна вважати: кращу координацію служб при виході на ринок; можливість розробки комплексної програми виходу на ринок; більш достовірний прогноз ринку з урахуванням його специфіки. Слабкі сторони: складна структура служби; низький рівень спеціалізації роботи відділів служби і можливість дублювання їхніх функцій.

Товарно-ринкова організація маркетингу є поєднанням товарного і ринкового підходів: менеджери по товарах відповідають за планування збуту і прибутку від продажу своїх товарів, а менеджери по ринках відповідають за розвиток вигідних ринкових операцій для існуючих і потенціально можливих товарів. Сильними сторонами товарно-ринкової організації можна назвати: кращу координацію служб при виході на ринок; можливість розробки комплексної програми виходу на ринок; більш достовірний прогноз ринку з урахуванням його специфіки. Слабкі сторони: висока собівар-

тість утримання служби; можливість неузгодження діяльності різних служб, що призводить до дублювання результатів маркетингу.

Отже, існує багато варіантів організації служби маркетингу на підприємстві (фірмі), кожен з яких має свої сильні та слабкі сторони. Вибираючи той чи інший варіант, слід пам'ятати про два основні правила.

1. Структура маркетингової служби повинна бути найпростішою. Чим вона простіша, тим мобільніше управління нею і вищі шанси на успіх.

2. Число функцій, відповідальність за виконання яких можна покласти на одного спеціаліста, має бути раціонально обмежене. Чим більше товарів у його віданні, тим менше число функцій, з якими він може справитися, і навпаки.

Як відомо, кожне економічне явище існує у певному середовищі. Те саме можна сказати і про маркетинг. Середовище, в якому він відбувається, складається з двох частин – внутрішнього і зовнішнього.

Внутрішнє середовище маркетингу (мікросередовище) – це середовище всередині підприємства або фірми, яке ними контролюється (рис. 33).

Маркетологами виявлена тенденція, що стосується елементів внутрішнього маркетингового середовища: 80 % коштів і часу витрачається на розробку продукту, а 20 % – на створення для нього середовища. Однак вибір покупця на 80 % визначається середовищем і на 20 % – основними характеристиками товару.

Мікросередовище маркетингу охоплює багато різних служб (рис. 34).



Рис. 33. Елементи внутрішнього маркетингового середовища продукту

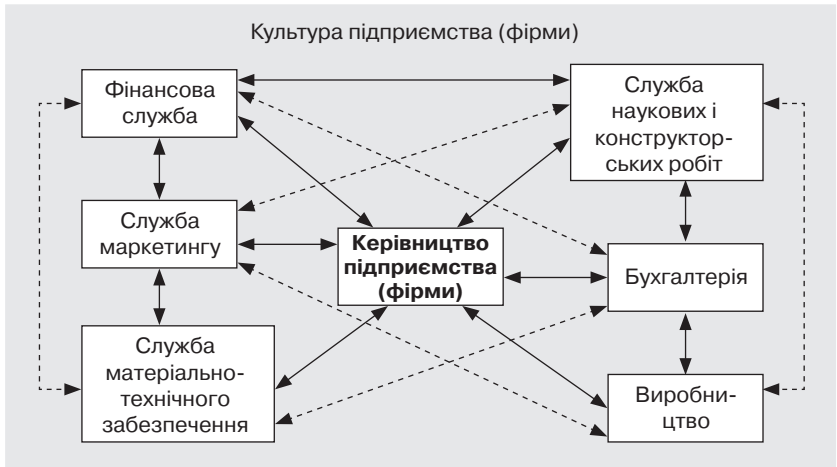


Рис. 34. Мікросередовище маркетингу

До внутрішнього середовища належить культура підприємства (фірми), яка складається із багатьох норм і правил, цінностей, якими вона має користуватися у своїй діяльності. Зокрема, культура охоплює існуючу на підприємстві (фірмі) систему відносин між людьми, розподіл і стиль управління, кадрові питання, визначення перспектив розвитку. Досягнутий рівень культури може допомогти підприємству (фірмі) продуктивно працювати, мати ефективні відносини з партнерами, і навпаки, відсутність культури перешкоджатиме нормальній реалізації його ділової програми.

Зовнішнє середовище маркетингу (макросередовище) охоплює чинники, які впливають на діяльність підприємства (фірми), але не можуть контролюватися ним (рис. 35).

Перша “серед рівних” складових зовнішнього середовища — це, безумовно, **споживач**. Маркетинг не може “жорстко” контролювати споживача. Головне для підприємця полягає в тому, що маркетинг має правильно реагувати на зміни споживацької поведінки, своєчасно аналізувати причини, що спричинюють ті чи інші переміни (зміни в доходах людей, поява на ринку нових виробів, конкурентів тощо).

Наступним важливим елементом зовнішнього середовища є **конкуренти**. Американський маркетинголог Дж. Пілдич зауважує, що “знати своїх конкурентів — означає, не жалкуючи часу і сил, дуже ре-



Рис. 35. Основні складові зовнішнього середовища маркетингу

тельно їх вивчати, вивчати їх стратегію щодо різних товарів, їх маркетинг, їх систему виробництва, політику цін тощо. Для чого це слід робити? А для того, що саме конкуренти задають критерії, які вам необхідно перевершити. Зосередьтеся на своїх замовниках, проте принаймні упівока наглядайте за конкурентами...”

Підприємство або фірма можуть зазнати невдачі зі своїми споживачами, якщо вони не знайдуть взаєморозуміння з **постачальниками**. Робочі відносини з постачальниками мають будуватися на таких принципах:

- постачальник завжди має знати, що від нього чекають;
- він повинен мати відповідну базу для виконання своїх завдань;
- перелік обов'язків постачальника має бути чітко означений.

Діяльність підприємців знаходиться під значним впливом **законодавчих та виконавчих інституцій**, які формують і контролюють виконання законів, встановлюють норми та обмеження господарської поведінки. Важлива роль у ринковому просторі належить **профспілкам і об'єднанням підприємців**, з якими підприємства і фірми мають підтримувати взаємозацікавлені відносини.

Маркетинг підприємства (фірми) безпосередньо залежить від **загальноекономічних процесів**. Динаміка валового внутрішнього продукту, рівень інфляції, темпи економічного зростання, показники попиту і пропозиції — ця система господарських координат на рівні всієї країни або окремого регіону зумовлює результативність комерційних зусиль кожної окремої фірми. При цьому **політичний клімат**, ситуація в країні та у світі також впливають на ринкову

кон'юнктуру, стабільність функціонування виробничих і ринкових структур.

Отже, чим краще підприємство (фірма) пізнає навколишнє середовище, як внутрішнє, так і зовнішнє, чим глибше аналізує усі зміни, що відбуваються, тим більше у нього можливостей для визначення правильних напрямів своєї діяльності. У все більшій мірі ефективність маркетингу залежить від інформації, яка нині займає чільне місце в управлінні національною економікою.

7.5. РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ У ЗДІЙСНЕННІ МЕНЕДЖМЕНТУ І МАРКЕТИНГУ

Управління та інформація так органічно взаємопов'язані, що саме вони визначають оптимальні рішення в розвитку соціально-економічних систем.

В аспекті, який нас цікавить, інформацію слід визначити як сукупність відомостей, що відображають рівень наших знань про ті чи інші події, явища, факти, їхні взаємозв'язки, які слугують для прийняття управлінських рішень.

Обсяг інформації відбиває міру нашого знання про те чи інше явище або процес.

Отже, **інформація в управлінні** — це сукупність фактів, які поєднуються, зіставляються, порівнюються, узагальнюються, класифікуються або групуються так, щоб полегшити прийняття рішення.

Наприклад, інформація про доходи і збитки підприємства дає змогу проаналізувати його діяльність за певний період і зробити висновки про необхідність прийняття тих чи інших рішень. Дані перетворюються на інформацію при усвідомленні їх значення і використанні в управлінні. Поетапно це можна показати так:

факти → етап I → дані → етап II → інформація → етап III → знання → етап IV.

Початком існування даних є їхня поява в результаті спостереження і нагромадження окремих фактів. До їхньої обробки вони повинні зберігатися на певному носії. Для зручності зберігання дані перетворюють на іншу форму, піддаючи їх сортуванню, синтезу. Після цього дані відтворюються як інформація, необхідна для прийняття рішень. Значення даних залежить від достовірності, надійності, своєчасності, що визначає потребу в них. Періодично дані мають переглядатися,

при цьому застарілі та непотрібні дані знищуються. Знищення даних є кінцем їхнього “життєвого циклу”.

При створенні та експлуатації інформаційних систем, використанні обчислювальної техніки необхідно враховувати такі характерні риси інформації.

Цільове призначення. Інформація, що передається для використання, завжди має цільове призначення. Основними цілями інформації є створення нових концепцій, постановка проблем, вирішення їх, планування, оперативне управління, контроль, пошук тощо.

Цінність інформації, або її споживна вартість, становить той матеріальний ефект, який досягається використанням інформації. Її цінність залежить від швидкості передачі та приймання споживачем, надійності та новизни.

Періодичність передачі інформації пов’язана з її цінністю: повідомлення, які надходять рідше, ніж потрібно, можуть утратити цінність й актуальність, а ті, що надходять частіше, ніж у цьому є потреба в процесі управління, можуть стати перешкодою, а іноді й заважати правильному прийняттю оперативних рішень.

Визначеність, або ймовірність, інформації залежить від того, про що вона. Якщо про минуле, то інформація достовірніша і повніша, якщо ж про майбутнє, то тут допускається більший ступінь невизначеності.

Безперервність і дискретність — характерні форми надання інформації. Переважна частина інформації надається як дискретна. В інформаційних системах реального часу інформація надходить безперервно, але рішення менеджером, як правило, приймається на основі дискретної інформації і в темпі, повільнішому, ніж вона видається.

Спосіб і форма передавання інформації в людино-машинних системах є переважно візуальною і звуковою (дисплеї, кодери, синтезатор звуків). Поширеною формою є друкування на принтері.

Інформація, що використовується для планування і оперативного управління, має свої особливості. Інформація для планування, відбиваючи загальну тенденцію розвитку, охоплює досить великі періоди часу і має більш загальні характеристики порівняно з інформацією для оперативного управління, яка поділяється за функціональними завданнями, є ретроспективною (оцінює попередню діяльність і досягнуті результати), а також більш деталізованою.

Раціональність і ефективність управління залежать не тільки від інформації, вибору організаційних структур управління, а й від того, наскільки органічно в процесі управління використовується комп'ютерна техніка.

Системи, що управляють, можна поділити на три типи:

- натуральні, створені самою природою, вони самоорганізуються і самоуправляються без участі й втручання людини (клітина з ДНК, життєдіяльність бджолоїної сім'ї, мурашник тощо);
- автоматизовані системи, в яких частина управлінських функцій передається автоматам, а прийняття рішень залишається за людиною;
- комп'ютерні системи, де процес управління цілком здійснюється за допомогою електроніки.

Широке використання комп'ютерної техніки в роботі менеджера, головного бухгалтера та інших дає можливість:

- планувати робочий день;
- контролювати виконання доручень і завдань;
- швидко знаходити адреси і телефони партнерів;
- зберігати в пам'яті комп'ютера всю вхідну і вихідну документацію (правове регулювання бізнесу, угоди, довідки, листування тощо);
- стежити за зміною курсу валют;
- робити математичні розрахунки;
- використовувати таймер при проведенні нарад і засідань.

Найсучаснішими і найперспективнішими в застосуванні електроніки є експертні системи (ЕС), тісно пов'язані з розробками штучного інтелекту. Експертні системи являють собою програмні комплекси, які імітують поведінку експертів у тих чи інших конкретних умовах. Структура ЕС, як і будь-яка інформаційна система, складається з бази даних і бази знань. База даних — це сукупність різних фактів з тієї чи іншої сфери (бізнес, будівництво, транспорт, сервіс тощо). База знань фіксує окремі правила, функціональні зв'язки, які існують у певній предметній галузі.

Крім того, ЕС містить засоби спілкування як із спеціалістами-експертами, від яких вона отримує знання, так і зі спеціалістами-користувачами, які використовують цю експертну систему для розв'язання конкретних управлінських завдань.

Незважаючи на велику різноманітність фактів у ЕС, їх можна поділити на два види:

- факти, одержані шляхом спостережень;
- факти, одержані в результаті висновків, аналізу.

Залежно від вхідної інформації і результатів, отриманих на виході ЕС, можливі такі ситуації:

- а) комп'ютер здійснює обробку даних, людина повинна перетворити дані в інформацію, на основі якої менеджер приймає те чи інше рішення;
- б) комп'ютер здійснює обробку інформації, яка включає в себе і обробку даних, а менеджер обробляє готовий матеріал для подальшого прийняття рішень;
- в) комп'ютер здійснює обробку готового матеріалу, менеджеру залишається тільки застосувати отримані результати для розв'язання конкретного завдання.

Отримання “знань” у комп'ютері — справа непроста. Для цього вченими запропоновано дескриптивний, процедурний і математичний методи. Всі експертні системи мають у своєму розпорядженні засоби індуктивної логіки, що дає змогу автоматично переходити від даних до знань. Крім того, в ЕС вмонтований і механізм логічного (дедуктивного) висновку, який дає можливість переходити від знань до висновків у конкретних ситуаціях використання експертної системи.

Виникнення і застосування ЕС привели до радикальних змін не тільки у сфері інтелектуальної діяльності, а й у системі менеджменту і в сфері бізнесу. ЕС можуть змінити сутність управління, технології та виробництва, програмного забезпечення, освіти і професійної діяльності спеціалістів.

Сучасне підприємство (фірма, корпорація) є організмом, який складається з техніки, матеріалів, готової продукції, умов виробництва та збуту, людей, яких об'єднують спільні цілі. Проте яким би складним не був цей організм, у системі його управління можна виділити три рівні: оперативний, планування і контролюючий.

Оперативний рівень пов'язаний з НДЕКР (науково-дослідними та експериментально-конструкторськими роботами), технологією, виробництвом, маркетингом, купівлею-продажем. На **рівні планування** виконавці складають плани і прогнози, визначають шляхи досягнення цілей. На **контролюючому рівні** розглядаються досягнуті результати і перевіряються робочі операції.

Що стосується експертної системи, то за її допомогою здійснюються діагностику автоматичних ліній, електронних систем виробництва, управління безперервними виробничими циклами, оптимізацію управління режимами окремих механізмів тощо. В галузі фінансів ЕС допомагають проаналізувати і дати оцінку позик, податків, капіталовкладень, політики страхування, оренди. В юридичній справі ЕС можуть віднайти правові прецеденти або нормативні акти, відповідно до яких вирішуються в арбітражі ті чи інші види спору, а також зробити аналіз правової обґрунтованості позовів за контрактом або реклаमाцій на продукцію. Створено також ЕС, які аналізують психологічні реакції персоналу, перевіряють професійну придатність бажаючих улаштуватися на роботу, встановлюють наявність конфлікту інтересів, дають можливість оцінити доцільність фінансування, допомагають в аудиторській діяльності.

Отже, у взаємозв'язку між інформацією і менеджментом роль ЕС надзвичайно ефективна. Вона дає змогу вдосконалювати складний управлінський процес, економити час і зусилля. ЕС незамінні і для планування, особливо складання прогнозів.

Ознайомившись із загальними відомостями про значення та механізм використання інформації у будь-якій сфері діяльності, в тому числі в менеджменті, розглянемо деякі важливі питання, пов'язані з сучасним формуванням нових систем управління і маркетингу на основі досягнень сучасної інформатики, комп'ютерної й телекомунікаційної техніки. При цьому важливо ознайомитися з організаційними, соціальними, кадровими проблемами менеджменту в процесі його радикальної інформатизації в умовах ринкового розвитку економіки.

Передусім слід розглянути проблему **нових інформаційних технологій управління**. Два чинники: різке ускладнення системи виробництва і збуту в сучасний період (за підрахунками вчених, складність господарських зв'язків зросла за останні три десятиріччя приблизно в 150–200 разів) та інформаційний “вибух” за той самий період (кількість інформації, необхідної для вирішення задач, що об'єктивно виникають в процесі діяльності, подвоюється кожні 5 років) потребують вирішення проблеми переходу до нових технологій управління, без яких неможливо забезпечити реалізацію інноваційних процесів, підвищення конкурентоспроможності продукції.

За останні десятиріччя в розвинених країнах значно зросло значення технологічних аспектів управління як ланки, що пов'язує між собою цілі, принципи менеджменту і економічний механізм підприємницької діяльності. Без технологічного забезпечення, яке завдяки розвитку комп'ютеризації має бути радикально змінене, не можуть реалізуватися ефективні рішення на рівні сучасних вимог.

Що ж таке технологія?

Технологія — це комплекс наукових та інженерних знань, реалізованих у засобах праці, наборах матеріальних, технічних, енергетичних, трудових чинників виробництва, способах їх поєднання для створення продукту або послуги, що відповідають певним вимогам (стандартам).

Технологія неподільно пов'язана з механізацією та електронізацією виробничого і невиробничого, передусім управлінського, процесу. На відміну від традиційних виробничих технологій, заснованих на використанні енергоємних машин (парових, електричних), управлінські технології ґрунтуються на використанні комп'ютерної і телекомунікаційної техніки.

Згідно з визначенням, прийнятим ЮНЕСКО, **інформаційна технологія (ІТ)** — це комплекс взаємопов'язаних наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що мають своїм основним предметом:

- а) методи ефективної організації праці людей, зайнятих обробкою і збереженням інформації;
- б) обчислювальну техніку і методи організації її взаємодії з людьми і виробничим устаткуванням, їх практичне застосування.

До формування сучасної інформаційної технології та комп'ютеризації менеджменту потрібен комплексний підхід:

по-перше, інформаційно-управлінські технології, які визначаються значними можливостями електроніки, обсягом пам'яті й величезною швидкістю роботи комп'ютера, що не нівелюють складності менеджменту, а навпаки, потребують всебічного удосконалення, раціоналізації виробництва і управління;

по-друге, інформаційні технології вимагають значних первісних витрат і наукомісткої техніки. Їх освоєння має починатися не просто з монтажу устаткування, а з підготовки математичного забезпечення, формування інформаційних потоків у системах, що переводяться на нову технологію обробки даних і, що особливо важливо, підготовки контингенту працівників з високим спеціалізованим рівнем знань.

Усе це має враховуватися при комп'ютеризації менеджменту.

Якщо на початкових етапах комп'ютери в управлінні використовувалися переважно для виконання поточних розрахункових операцій, зберігання даних, тиражування документів, то тепер на перший план висуваються питання удосконалення інформаційної системи управління.

Західні промислові фірми і компанії з метою прискореного впровадження так званих **високих технологій**, чільне місце серед яких займають сучасні інформаційні технології як засіб перебудови системи менеджменту, вдаються до таких заходів:

- збільшення інвестицій в дослідження і наукові розробки (щорічне зростання у провідних фірмах на 10–13 %);
- значне розширення наукових розробок, у тому числі фундаментального характеру, безпосередньо на промислових фірмах;
- переважне використання проектних форм організації науково-конструкторських робіт;
- докорінна реорганізація та розширення технологічних служб підприємств;
- розширення організаційної, в тому числі міжнародної, кооперації у науково-технічній сфері;
- випереджальний розвиток електронної індустрії із забезпеченням загальнодоступності мікроелектронних компонентів високих технологій.

Новітню технологічну основу інформатизації менеджменту в розвинених країнах світу складають комп'ютери нових поколінь і сучасні засоби зв'язку. На базі цих технологічних засобів формуються інформаційні технології – цілісні системи збирання, обробки, передачі й використання інформації з метою управління.

Фактично йдеться про створення інформаційних технологій з використанням *штучного інтелекту*.

В останнє десятиріччя у розвинених країнах, зокрема у США і Японії, спостерігається тенденція переведення менеджменту на творчі інформаційні технології так званого третього (вищого) рівня. Вони охоплюють повний інформаційний цикл – вироблення інформації (нових знань), їх передавання, обробку та цільове використання. Їх можна назвати також **інформаційно-динамічними технологіями**.

Зазначимо, що **інформаційні технології третього рівня визначають вищий етап комп'ютеризації менеджменту**.

Що це означає? *По-перше*, людина з її творчими можливостями органічно включається до машиноелектронізованої системи переробки і використання інформації; *по-друге*, ці технології дають можливість переробляти і використовувати семантичну (змістову) інформацію, тобто має значення не тільки кількість повідомлень (кодових посилань), а й зміст (семантика) інформації. Використання творчих інформаційних технологій третього рівня сприяє використанню комп'ютера у творчому процесі, **поєднавши силу людського розуму з можливостями потужної електронної техніки.**

Отже, головні особливості інформаційно-динамічних (творчих) технологій такі:

- можливість обробляти і використовувати інформацію у вигляді знань, тобто змістовно взаємодіяти з господарським об'єктом і соціальним середовищем;
- охоплювати увесь інформаційний цикл — від матеріально-енергетичних, трудових витрат на вироблення інформаційних ресурсів до закінчення їх використання з метою перевodu об'єкта на новий етап розвитку.

Якщо інформаційні системи першого і другого рівнів обслуговують лише управлінську частину кібернетичної системи, не беручи до уваги окремих об'єкт, то інформаційно-динамічна система (ІДС) повністю охоплює усю кібернетичну систему — чи то підприємство, компанію, галузь, регіон чи економіку держави в цілому.

Ось чому впровадження творчих систем означає **вищий етап становлення інформатики менеджменту.**

Усі рівні управління компанії від загального керівництва до управління промисловими процесами взаємопов'язані:

- з нижніх рівнів розпочинається зворотний зв'язок — інформація, що надходить, сприяє прийняттю необхідних управлінських рішень на вищих рівнях;
- згори донизу надходять управлінські рішення щодо виробничих процесів, можливості здійснення швидкого переходу на випуск нових видів продукції, підвищення продуктивності праці, скорочення циклу наука — виробництво.

Як засвідчує дійсність, у зарубіжних країнах, як і в Україні, спостерігається істотний розрив між рівнем автоматизації виробництва і рівнем управлінської діяльності. Темпи зростання продуктивності в управлінні щонайменше вдвічі нижчі, ніж у сфері виробництва.

Нині активно відбувається організаційна перебудова управлінської діяльності у зв'язку з комп'ютеризацією менеджменту. Ця перебудова здійснюється в таких основних напрямках:

- систематизація інформаційних потоків і зв'язків;
- модернізація управлінських структур;
- створення відеоінформаційних систем;
- перебудова кадрового потенціалу.

Особливого значення в системі сучасного менеджменту набуває організаційна перебудова структур управління у зв'язку з формуванням автоматизованого інформаційного середовища вироблення, прийняття і реалізації рішень. Вона проводиться в напрямі зменшення кількості рівнів менеджментських структур і пов'язаних з ними управлінських органів і ланок. Так, у найбільших компаніях Японії склалася трирівнева структура управління, в США типовою є структура з 4–5 рівнів (від майстра до президента компанії).

Щодо кадрового потенціалу, то в період інформаційної перебудови менеджменту найбільш актуальною є проблема підготовки і перепідготовки швидко зростаючого контингенту кадрів. Виходячи з сучасних вимог інформатики, важливо в масовому масштабі формувати **“людський матеріал дійсно сучасної якості”**. Згідно з прогнозами західних спеціалістів через 10 років буде ліквідовано до 65–70 % існуючих робочих місць. Деякі великі підприємства планують на початку XXI ст. замінити 90 % працюючих електронними автоматами. Переважну частину тих, хто залишиться на підприємстві, становитимуть інженери-програмісти. Звідси і вимоги до підготовки в галузі інформатики — вона має бути глибокою, спеціалізованою і багаторівневою.

Найбільший досвід у галузі автоматизованої управлінської праці накопичено в США. Підготовка спеціалістів з менеджменту передбачає основне завдання — навчити офісних працівників усіх категорій кваліфіковано обробляти інформацію для підготовки управлінських рішень. Виходячи з цього, до офісних працівників у США відносять: управляючих; спеціалістів, крім наукових і технічних працівників, які зайняті безпосередньо у виробництві; секретарів, канцелярських працівників. Загальна кількість усіх чотирьох груп і частка їх у чисельності працездатного населення США невинно зростає.

Менеджерів американських фірм і компаній поділяють на категорії: вищу, середню і нижчу. До вищої відносять президентів і директо-

рів компаній, віце-президентів; до середньої – директорів підприємств та їхніх заступників, керівників виробничих підрозділів і функціональних служб; до нижчої – цехових керівників, майстрів, керівників секторів різних служб, збутових контор тощо. За даними американської статистики, з початку ХХ ст. спостерігається неухильне зростання у загальній структурі зайнятості групи управляючих усіх трьох категорій. Так, їхня частка у загальній чисельності зайнятих зросла з 5,8 в 1900 р. до 12 % у середині 90-х років. Найбільший приріст припадає на категорію управляючих середньої ланки. Водночас відбувається процес витіснення працівників із традиційних галузей праці – значно скоротилася кількість бухгалтерів, телефоністів, поштових працівників, друкарок, персоналу зі збуту продукції. Проте із запровадженням ЕОМ зростає попит на спеціалістів нових професій: програмістів, аналітиків інформаційних систем.

Ефективність життєдіяльності сучасної людини все більше залежить від її уміння оволодіти постійно зростаючими потоками інформації, орієнтуватися в них. Можливість переробки оптимальної кількості інформації за короткий час – запорука успіху в менеджменті.

Величезного значення набуває проблема **інформаційної культури**.

Вона означає нове бачення організаційних процесів, новий підхід до стилю, методів, процедур управління. Заслуговує на увагу також проблема культури і моральності, високої відповідальності програмістів, статистиків, від яких залежить точність даних, усієї інформації, а отже, надійність і ефективність роботи підприємств, компаній, виробничих комплексів. Суворі боротьба з дезінформацією, недопущення “комп’ютерних злочинів” – першочергове завдання усіх, хто займається менеджментом.

Оскільки менеджмент тісно пов’язаний з маркетингом, **інформатика сучасного менеджменту охоплює й організаційно-технічні системи маркетингу**. Як уже зазначалось, сучасна концепція маркетингу, або ринкова концепція управління, полягає в тому, що вся діяльність підприємств, фірм, компаній (планування, підготовка виробництва, інвестиції, реалізація продукції) – ґрунтується на знанні споживчого попиту і можливих його змін у перспективі.

Ефективність сучасного маркетингу, який органічно поєднує процеси дослідження і управління, залежить від інформації. Маркетингову інформацію відомий американський спеціаліст Ф. Котлер у

своїй фундаментальній праці “Основи маркетингу” визначає як постійно діючу систему взаємозв’язку людей, устаткування і методичних прийомів, які призначені для збирання, класифікації, аналізу, оцінки і поширення актуальної, своєчасної і точної інформації для використання її розпорядниками сфери маркетингу з метою вдосконалення планування і реалізації маркетингових заходів та контролю їх виконання.

Володіння різноманітною інформацією і використання її в інтересах фірми є головним стратегічним напрямом маркетингу. Висока поінформованість у поєднанні з інтуїцією і виробничою гнучкістю дійсно здатна підкорити будь-який ринок.

Тому не випадково збиранням та обробкою інформації у розвинених країнах зайнята основна частина працівників служб маркетингу різних рівнів, а на організацію інформаційного забезпечення виділяються значні суми, частка яких у фінансовій системі маркетингу сягає 40 %.

Система маркетингової інформації є з’єднувальною ланкою між ринковим середовищем і маркетинговими службами. Маркетингове середовище охоплює цільові ринки, конкурентів, канали маркетингу, чинники макросередовища. Воно є саме тією сферою, звідки одержується інформація.

Система маркетингової інформації складається з систем внутрішньої звітності, збору зовнішньої поточної маркетингової інформації, маркетингових досліджень і аналізу маркетингової інформації.

Потоки інформації дають можливість менеджерам здійснювати аналіз, планування і контролювати виконання маркетингових заходів.

У кожній фірмі існує внутрішня звітність, яка містить показники поточного збуту продукції, суми витрат, обсягів матеріальних запасів, руху готівки, дебету, кредиту. Застосування комп’ютера дає можливість за кілька секунд у будь-який час отримати необхідну інформацію.

З цією системою взаємодіє, доповнюючи її, система збору зовнішньої поточної маркетингової інформації. Вона передбачає передусім роботу з друкованими джерелами інформації: довідниками, урядовими джерелами інформації, профспілковими виданнями, публікаціями в місцевій і центральній пресі, звітами конкурентів, опублікованими статистичними звітами і доповідями, рекламою конкурентів. Важливим і більш оперативним джерелом інформації є бесіда з клі-

ентами, постачальниками, дилерами, колишніми співробітниками фірм-конкурентів, обмін інформацією з іншими фірмами й менеджерами.

Джерела інформації бувають різноманітними, а іноді й несподіваними. Так, наприклад, відділ маркетингу побутових приладів “Дженерал електрик” для вивчення думки покупців організував комп’ютеризований Центр відповідей. Упродовж години сюди надходить понад 1000 телефонних запитів, на 90 % яких дається миттєва відповідь, а на решту 10 % відповідають упродовж 48 год. На основі отриманих даних відділ маркетингу має постійну інформацію про все, починаючи з типових скарг і закінчуючи новими ідеями про продукцію. Важливу інформацію про конкурентів маркетингові служби отримують, аналізуючи рекламу, проспекти товарів, торговельні виставки, ярмарки, звіти і виступи керівників фірм, матеріали науково-технічних конференцій, а також відомості від споживачів з державних, правових та інших установ.

Крім того, фірми вдаються до платних послуг інших компаній, які спеціалізуються на збиранні й продажу маркетингових даних (наприклад, у США — “Маркет оф Америка”, в Європі — “Маркет оф Юроп”, а також спеціальні видання — “Консьюмер Юроп” та ін., які містять статистичні дані про ринки споживчих товарів Західної Європи). У США маркетинговими дослідженнями зайнято понад 400 фірм, у Великій Британії — понад 100. Більшість з них мають спеціальні відділи для збирання і поширення поточної маркетингової інформації.

Проте існують і недобросовісні методи збирання інформації, досить великого поширення на Заході набуло промислове та економічне шпигунство. Звичайно, з ним ведеться боротьба.

Для маркетингу важлива не тільки інформація про споживачів та конкурентів. У стратегії маркетингу не менше значення має і комерційна інформація, яка передбачає встановлення ділових контактів з постачальниками, збутовими організаціями, банківськими установами, страховими компаніями. Інтернаціоналізація виробництва і можливості сучасних засобів зв’язку дають можливість за кілька хвилин отримати потрібну інформацію від міжнародних банків, підприємницьких структур, ринків з будь-якої точки планети.

Проте не тільки різноманітність джерел, методів збирання і передачі інформації відрізняють маркетингову інформаційну систему.

Справа в тому, що ринок — це складна система з високим рівнем ймовірності та ризику. Тому навіть при відрегульованій системі інформування іноді вкрай складно передбачити, яка інформація “спрацює” на успіх, а яка — на невдачу. Стратегічні рішення часто несуть невизначеність, невпевненість. Тому керівництву фірм, компаній змушене застережливо ставитися до прогнозів. Американський маркетинголог Р. Уотермен у книзі “Чинник оновлення. Як зберігають конкурентоспроможність кращі компанії” зазначає, що можливості контролювати випадок, нагоду, наслідки вдачі чи невдачі у менеджера невеликі. Єдине, що в його силі — це бути поінформованим, і тоді він знає, коли скористатися щасливим випадком, а коли запобігти нещасливому.

Все більшої ваги набуває **науково-технічна інформація (НТІ) маркетингу**. Вона необхідна перш за все для розробки стратегії маркетингових дій, орієнтованих на досягнення довготермінового комерційного успіху, а також для впровадження нових конкурентоспроможних ідей. НТІ видається як державними, так і приватними науково-дослідними, інформаційними, патентними інститутами і центрами, університетами та іншими установами, які здійснюють фундаментальні та прикладні дослідження. Наприклад, у Японії з метою координації зусиль державних і приватних корпорацій з інформаційного забезпечення виробників Міністерством зовнішньої торгівлі і Міністерством зв'язку створено Японський центр розвитку засобів обробки інформації, функціями якого є проведення науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт в галузі технології обробки інформації й організації співробітництва із зарубіжними інформаційними центрами.

Отже, інформаційне забезпечення маркетингу охоплює також систему маркетингових досліджень. У цих дослідженнях найчастіше вирішуються такі завдання: вивчення характеристик ринку, його потенційних можливостей, аналіз розподілу ринку між фірмами, аналіз збуту, дослідження тенденцій ділової активності, характеристик товарів конкурентів, реакції на новий товар, короткострокове і довгострокове прогнозування, вивчення політики цін.

Система аналізу маркетингової інформації містить передусім статистичний банк і банк моделей. Перший є сукупністю сучасних методик статистичної обробки інформації, що дає змогу найповніше розкривати тенденції ринкової кон'юнктури. До банку входить на-

бір математичних моделей, які сприяють прийняттю оптимальних маркетингових рішень менеджерами щодо купівлі та реалізації товарів.

Особливого аналізу заслуговує **інформаційний ринок**, який за останні десятиріччя виокремився в самостійну структуру. Інформація не тільки почала пронизувати усю маркетингову діяльність, а й сама стала об'єктом маркетингу, перетворилася на один з товарів на ринку послуг.

Інформаційний ринок — система економічних, організаційних і правових відносин щодо продажу, купівлі і розповсюдження інформаційних ресурсів, технологій, продукції та послуг.

Інформаційний ринок включає такі сектори:

1-ий сектор — ділова інформація, складається із таких частин:

- біржова і фінансова інформація – валютні курси, котировки цінних паперів, облікові ставки, ринок товарів і капіталів, інвестиції, ціни. Постачальниками є спеціальні служби біржової і фінансової інформації, брокерські компанії, банки;
- статистична інформація — ряди динаміки, прогностні моделі й оцінки з економічної, соціальної, демографічної сфер. Постачальниками є державні служби, компанії, консалтингові фірми;
- комерційна інформація по компаніях, фірмах, корпораціях, напрямках роботи та їх продукції, цінах; про фінансовий стан, зв'язки, операції, керівників, ділові новини в галузі економіки і бізнесу. Постачальниками є спеціальні інформаційні служби.

2-ий сектор — інформація для спеціалістів, містить такі частини:

- професійна інформація — спеціальні дані й інформація для юристів, лікарів, фармацевтів, викладачів, інженерів, геологів, метеорологів і т. д.;
- науково-технічна інформація — документальна, бібліографічна, реферативна, довідкова інформація в галузі природничих, технічних, суспільних наук, по галузях виробництва і сферах людської діяльності;
- доступ до першоджерел — організація доступу до джерел інформації через бібліотеки і спеціальні служби, можливості отримання першоджерел по міжбібліотечному абонементу в різних формах.

3-ій сектор — споживча інформація, складається із таких частин:

- новини і література — інформація служб новин і агенцій преси, електронні журнали, довідники, енциклопедії;
- споживча інформація — розклад руху транспорту, резервування білетів і місць в готелях, заказ товарів і послуг, банківські операції і т. д.;
- розважальна інформація — ігри, теле- та відеотекст.

4-ий сектор — освітні послуги, включає всі форми і ступені освіти. Інформаційна продукція: підручники, методичні розробки, практикуми, комп'ютерні ігри з розвитку, комп'ютерні системи з навчання і контролю, методики навчання.

5-ий сектор — забезпечувальні інформаційні системи і засоби, складається з таких частин:

- програмні продукти — програмні комплекси з різною орієнтацією — від професіонала до недосвідченого користувача комп'ютера: системне програмне забезпечення, програми загальної орієнтації, прикладне програмне забезпечення з реалізації функцій в конкретній сфері належності, з рішення завдань типовими математичними методами та ін.;
- технічні засоби — комп'ютери, телекомунікаційне обладнання, оргтехніка, супутні матеріали і комплектуючі;
- розробка і супровід інформаційних систем і технологій — обстеження організації з метою виявлення інформаційних потоків, розробка концептуальних інформаційних моделей, розробка структури програмного комплексу, створення і супровід баз даних;
- консультування з різних аспектів інформаційної індустрії — яку придбавати інформаційну техніку; яке програмне забезпечення необхідне для реалізації професійної діяльності; яка необхідна інформаційна система; на базі якої інформаційної технології краще організувати свою діяльність і т. д.;
- підготовка джерел інформації — створення баз даних з заданої теми, галузі, явища і т. д.

Структура інформаційного ринку сформувалася залежно від потреб в інформації і тому відбиває можливості технологій різних років. Так, в 60-х роках основними постачальниками інформації були академічні, університетські та професійні установи, що працювали на некомерційних засадах. Головними інформаційними продуктами на ринку послуг були реферативні видання, бюлетені, бібліотечні ка-

талого, що розповсюджувалися в основному за передплатою. У 70-х роках завдяки поширенню ЕОМ почав формуватися ринок послуг електронної обробки і передавання даних.

На цій основі з'явилися бази даних на магнітних і немагнітних носіях, які містили бібліографічну, реферативну і фактографічну інформацію. На початку 70-х років інформаційний сервіс виокремився в самостійну галузь, почали виникати комерційні інформаційні служби.

Які ж види інформаційних послуг з'явилися на ринку послуг?

Найпоширеніші види інформації — довідки, документи, перекази, реферати (анотації), добірки інформаційних матеріалів, аналітичні огляди, інформаційні дослідження зі збором і обробкою даних. Поряд з цим надаються інформаційні послуги, пов'язані зі створенням і експлуатацією спеціалізованих інформаційних систем. Існує багато різних інформаційних систем: механізованих і автоматичних, великих і малих. Розроблені системи надходять на ринок у різних формах: патенти, ліцензії, готові комплекти для самостійного монтажу, змонтовані системи, системи “під ключ”, оренда системи (купівля машинного часу), комплексне обслуговування (“шведський метод”), тобто можливість разового доступу в систему з правом користування всім тим, що вона має, “клубний метод” — право входження в систему у будь-який зручний час. Сучасні технічні засоби в розвинених країнах дають можливість проводити маркетингові дослідження, не відходячи від персонального комп'ютера, якщо користувач є абонентом. Можна стати абонентом федеральної, регіональної, локальної мережі інформаційно-пошукових систем. У країнах Західної Європи системи масового обслуговування охоплюють близько мільйона користувачів персональних комп'ютерів, серед яких приблизно 75 % — пересічні громадяни з середніми доходами.

Для ринку початку ХХІ ст. характерна сформована стабільна структура інформаційних послуг, адже на цей ринок прийшов сучасний підприємець з високою купівельною спроможністю і підвищеними вимогами до аналітичної, “готової для вжитку” інформації. За оцінками зарубіжних спеціалістів нині 45–80 % продажу інформаційного товару припадає на ділових людей, що представляють маркетингові служби промислових фірм і фінансових структур; 8–10 % — на державні організації, дослідницькі та навчальні заклади. В цілому споживачами є практично усі групи спеціалістів. Ціна на інформа-

цію складається із вартості послуг центрів обробки даних, послуг засобів зв'язку і всіх видів послуг, пов'язаних із виведенням інформації на паперовий носій, оплати праці спеціалістів та технічного персоналу.

В Україні є всі умови для формування та регулювання національного інформаційного ринку. Розрізняють організаційні й економічні аспекти створення вітчизняного ринку інформаційних продуктів та послуг (ІПП). До організаційних аспектів належить розв'язання питань нормативно-законодавчої бази, правового захисту, структуризації за формами власності, підпорядкованістю та виробничими проектами інформаційних структур, розбудови інфраструктури. Економічні аспекти формування ринку ІПП розкриваються через закони попиту й пропозиції, які, у свою чергу, визначають життєвий цикл ІПП, їхні ціни, джерела фінансування.

Інформаційний попит зумовлює сукупність характеристик ІПП (кількість, якість, обсяг, вид тощо), які необхідні споживачеві у певний час, у певному суспільному оточенні для вирішення поставлених завдань.

Інформаційна потреба дістає свій прояв у прагненні використувати інформацію не тільки як відтворюваний продукт праці, але й як відбиття об'єктивної реальності навколишнього середовища для підтримки і розвитку матеріальних та духовних основ суспільства. Потреби визначають зміст, обсяг, структуру, динаміку попиту, тому потреба є первинною відносно попиту і підлягає вивченню в першу чергу.

Задовольняється інформаційна потреба відповідними шляхами і способами передачі інформації (на паперових, магнітних, оптичних носіях, через мережі зв'язку, на запит, циклічно, у встановлені строки).

Діяльність ринку ІПП, так само як усіх інших ринків товарів і послуг, пов'язана з формуванням рівнів, співвідношень і структури цін, ліквідацією дисбалансів між вартістю товару та матеріально-виробничими витратами, встановленням на цій основі рівноваги законів попиту і пропозиції. Як відомо, ці закони визначають еквівалентність обміну, співвідношення товарних і грошових потоків, рівень платоспроможності, асортимент товару, його якість і кількість. Тільки враховуючи ринкові вимоги та правила, можна виробити механізм рівноваги між цими законами та умови їхньої дії і, відповідно, визначитися з усіма характеристиками цін.

Дані про ціни на засоби масової інформації можна дістати на підставі відомостей про тираж виготовлення та ціну реалізації, виходячи з аналізу передплатних каталогів періодичних видань, книжкових оглядів, рекламних матеріалів; на науково-технічну й інтелектуальну інформацію — з проспектів, довідників, прейскурантів. Ці дані характеризують перший рівень системи інформаційного ціноутворення.

Питання ціноутворення на ІПП, виділення коштів для отримання інформації та роботи з нею нині перебувають на стадії вивчення.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Розкрийте економічну сутність управління.
2. Що відносять до суб'єктів і об'єктів управління?
3. Які відмінності та особливості управління існують у різних сферах господарського життя?
4. Розкрийте зміст і характерні риси національної економіки.
5. Які загальні принципи притаманні управлінню?
6. Проаналізуйте основні функції управління. В чому сутність стимулюючої функції управління?
7. Як ви зрозуміли сутність стратегії управління?
8. Які основні чинники визначають ефективність процесу управління?
9. У чому полягає наукова сутність менеджменту? Покажіть взаємозв'язок між поняттями “менеджмент” і “організація”.
10. Що таке система і системний аналіз стосовно менеджменту?
11. Які основні функції менеджменту?
12. Розкрийте зміст концептуальних і емпіричних систем менеджменту. Як вони взаємодіють?
13. Назвіть основні школи управління, що виникли на Заході, та розкрийте їх роль у формуванні змісту, функцій та стратегії менеджменту.
14. Які нові тенденції почали виявлятися у теорії та практиці менеджменту в 90-х роках ХХ ст.?
15. Хто такий менеджер? Назвіть професійні навички, якими він має володіти, та функції, які повинен виконувати.
16. Зверніть увагу на сутність таких понять, як планування, індивідуальне планування, прогнозування, що входять до загальної

- системи організації управління та здійснення програм з менеджменту.
17. Яку роль відіграє бізнес-план у виробничій та збутовій стратегії підприємств (фірм) у країнах з розвинутою ринковою економікою?
 18. Розкрийте зміст основних розділів (складових) бізнес-плану. Що має гарантувати його успішне виконання?
 19. Що таке інформація?
 20. Розкрийте сутність поняття “інформаційні системи”. Які характерні риси інформації слід урахувати при створенні та експлуатації інформаційних систем?
 21. Що таке експертні системи? Який зміст має поняття “запровадження нових інформаційних технологій управління”?
 22. Поясніть сутність понять “технологія”, “інформаційна технологія”. Які чинники впливають на формування сучасної інформаційної технології?
 23. Проаналізуйте залежність розвитку сучасного менеджменту в розвинених країнах від процесу прискороного впровадження системи так званих високих технологій.
 24. Назвіть основні напрями організаційної перебудови управлінської діяльності у зв'язку з комп'ютеризацією менеджменту.
 25. Що таке система маркетингової інформації?
 26. Перелічіть головні чинники впливу інформації на ефективність маркетингової діяльності.
 27. На які джерела інформації звертає увагу служба маркетингу фірми в першу чергу?
 28. Як впливають сучасний рівень інформації та засоби зв'язку на стадії життєвого циклу продукту в системі маркетингу?
 29. Розкрийте сутність і структуру сучасного інформаційного ринку.
 30. Хто подає пропозицію на інформаційний ринок?
 31. Назвіть організаційні й економічні аспекти створення вітчизняного ринку інформаційних продуктів та послуг.
 32. Поясніть сутність понять “інформаційний попит”, “інформаційна потреба”.

РОЗДІЛ 8

ФІНАНСИ: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА І МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

АКЦИЗ (*excise, excise duty*) — непрямий податок на високорентабельні та монопольні товари. Як і податок на додану вартість, його включають у відпускну ціну і стягують до державного і місцевого бюджетів. Найчастіше акцизним податком (збором) обкладаються винно-горілчані вироби, пиво, тютюнові вироби, делікатеси, предмети розкоші, автомобілі тощо.

БАЛАНС ДОХОДІВ І ВИТРАТ (*balance of incomes and expenditures*) — фінансовий баланс, у розділах (статтях) якого зазначено джерела та обсяги доходів і витрат упродовж певного періоду і встановлюється їхня відповідність або перевищення однієї частини балансу над іншою. Якщо витрати перевищують доходи, баланс називають дефіцитним. Баланси доходів і витрат складають для різних рівнів — держави в цілому (баланс доходів і витрат держави і населення), підприємства (баланс доходів і витрат фірми — фінансовий план), сім'ї (баланс доходів і витрат сім'ї — сімейний бюджет). Баланс доходів і витрат є основою бюджету.

БАЛАНСОВА ВАРТІСТЬ (*balance value*) — вартість основних та оборотних засобів на певний період, зафіксована в бухгалтерському балансі. Балансова вартість змінюється зі зміною кон'юнктури ринку; зменшується у міру зношення основних фондів (фізичного й морального).

БАЛАНСОВИЙ ПРИБУТОК (*balance profit*) — загальна сума прибутку підприємства (фірми) за всіма видами виробничої та збутової діяльності, що відображається у його балансі.

БЮДЖЕТ (*budget*) — офіційно встановлена відомість (таблиця) доходів і витрат економічного суб'єкта за певний період, як правило, за рік. Найчастіше бюджет складають для врахування кількості наявних та витрачених грошових коштів та їх взаємної відповідності. Бюджет є основним інструментом перевірки збалансованості, відповідності оприбуткування і витрат економічних ресурсів. Залежно від виду економічного суб'єкта, стосовно до грошових коштів якого складається бюджет, розрізняють державний, регіональний, місцевий, сімейний бюджети. Правомірно говорити і про бюджет підприємства, фірми, складений у формі балансу доходів і витрат.

БЮДЖЕТНЕ ФІНАНСУВАННЯ (*budget finance*) — надання у безповоротному порядку, виділення (асигнування) грошових коштів із державного (місцевого) бюджету на витрати, пов'язані зі здійсненням державних замовлень, виконанням державних програм, утриманням державних організацій. Бюджетне фінансування використовують на загальнодержавні цілі або по-

криття витрат галузей, підприємств, організацій, що перебувають на повному або частковому державному забезпеченні. Наприклад, за рахунок державного і місцевого бюджетів утримуються державний апарат, органи управління, армія, міліція, суд, частково організації, установи науки, культури, освіти, охорони здоров'я, оборони.

БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ (*budget deficit*) — сума перевищення витрат держави над її доходами.

БЮДЖЕТНІ УСТАНОВИ (*budget institutions*) — установи, що фінансуються переважно або повністю із коштів державного та місцевого бюджетів. До них належать органи державного і місцевого управління, суду, прокуратури, армія, більшість установ соціально-культурної сфери, науки, освіти, охорони здоров'я.

ДЕРЖАВНЕ ЗАМОВЛЕННЯ (*state order*) — видане державними органами і сплачене із коштів державного бюджету замовлення (заявка) на виготовлення продукції, випуск товарів, проведення робіт, у яких зацікавлена держава. Таке замовлення можуть виконувати не тільки державні, а й інші підприємства. Замовлення, як правило, видається на конкурсних засадах.

ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ (*statebudget*) — кошторис доходів і витрат на певний період, найчастіше на рік, складений із зазначенням джерел надходжень державних доходів і напрямів та основних каналів витрат. Державний бюджет складається урядом і затверджується, приймається вищим законодавчим органом країни.

НЕПРЯМІ ПОДАТКИ (*indirect taxes*) — податки на товари й послуги, що встановлюються центральними й місцевими органами влади у вигляді надбавок до ціни товарів або тарифу за послуги і які не залежать від доходів податківців (на відміну від прямих податків, пов'язаних з доходами). Виробники і продавці виступають у ролі уповноважених державою збирачів податків, а покупець стає платником цього податку. Найпоширенішими є непрямі податки у вигляді акцизів, податку з продажу, мит.

ПОДАТКИ (*taxes*) — обов'язкові платежі, що збираються центральними і місцевими органами державної влади з фізичних і юридичних осіб; основне джерело коштів, що надходять до державного бюджету. Одночасно податки є одним із засобів регулювання економічних процесів, господарського життя. За рівнем збирання податки в різних країнах поділяються на федеральні, республіканські та місцеві. За видами об'єктів оподаткування розрізняють податки прямі, що збираються безпосередньо з доходу (прибутковий податок, податок на прибуток, заробітну плату), та непрямі — у вигляді надбавок до ціни товарів й послуг (акцизні збори, податок з продажу, частково податок на додану вартість). Податки і податкові ставки різні в різних країнах і періодично змінюються.

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА (*tax policy*) — система заходів, яка проводиться державою в галузі податків та оподаткування. Включає встановлення

кола платників податків та об'єктів оподаткування, видів застосованих податків, розмірів податкових ставок, податкових пільг тощо. Застосування методів і способів оподаткування є одним із найважливіших важелів державного регулювання економіки. Держава проводить податкову політику, розробляючи податкові закони.

ПОДАТКОВА ПОЛІЦІЯ (*tax police*) — державна організація, покликана сприяти діяльності податкової інспекції, виявляти і притягувати до відповідальності найбільш злісних неплательників податків.

ПОДАТКОВА СИСТЕМА (*tax system*) — сукупність взаємопов'язаних податків, зборів, мит, інших обов'язкових платежів, що збираються у країні, форм і методів оподаткування, використання податків, а також податкових органів. Система оподаткування в Україні побудована на принципах обов'язковості, рівнозначності й пропорційності, рівності й недопущення податкової дискримінації, стабільності, економічної обґрунтованості, єдності підходу. Принципи побудови системи оподаткування, види податків, обов'язкових платежів, платники податків, об'єкти оподаткування, порядок зарахування й розподілу податків, порядок їх обчислення та терміни сплати, а також відповідальність за порушення податкового законодавства регулюються Законом України "Про систему оподаткування".

ПОДАТКОВЕ ЗАКОНОДАВСТВО (*tax legislation*) — сукупність правових норм, які встановлюють види податків, що діють у країні, податкові ставки, порядок збирання податків, податкові пільги. Податкове законодавство регулює відносини, пов'язані з виникненням і припиненням податкових зобов'язань, встановлює податкові санкції. Як правило, податкове законодавство входить до компетенції вищих законодавчих органів країни, але в певних межах норми податкового регулювання встановлюють і вищі виконавчі органи (уряд або міністерство фінансів).

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ (*tax regulation*) — заходи непрямого впливу держави на економічні та соціальні процеси шляхом зміни видів податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зниження або підвищення загального рівня оподаткування, відрахувань до бюджету. Так, зниження податків може стимулювати виробництво, а підвищення податків — стримувати або навіть гальмувати деякі види виробничої діяльності та підприємництва.

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ (*tax privilege*) — часткове або повне звільнення певного кола фізичних і юридичних осіб від сплати податків. Найчастіше такі пільги встановлюються для благодійних організацій, інвалідів, пенсіонерів, дитячих і освітніх установ; підприємств, що здійснюють вкрай необхідну в інтересах держави діяльність; підприємницьких структур у сфері малого і середнього бізнесу; підприємств, що опинилися у дуже важкому фінансовому становищі через незалежні від них причини та в інших випадках.

ПОДВІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ (*double taxation*) — 1) стягування одного й того самого доходу двічі різними податками. Наприклад, якщо заробітна плата працівника обкладається прибутковим податком, то податок на фонд заробітної плати підприємства, до якого входить і ця заробітна плата, приводить до її подвійного оподаткування; 2) міжнародне подвійне оподаткування — обкладання одного доходу ідентичним податком в різних країнах (наприклад, податком на додану вартість).

ПОЗИКА (*loan*) — у цивільному праві договір, згідно з яким одна сторона (позикодавець) передає іншій стороні (позичальнику) у власність гроші або майно, а через певний термін позичальник зобов'язаний повернути таку саму суму грошей або майна еквівалентної значущості. Договір позики, як правило, безвідплатний, стягнення відсотків по ньому допускається у передбачених законом випадках (наприклад, за позичкові операції кредитних установ, ломбардів). Розрізняють такі види позик: 1) внутрішня — розміщена всередині країни в національній валюті; 2) виграшна — за нею доход виплачують у вигляді виграшу; 3) гарантійна — погашення її забезпечується певними цінностями; 4) державна — зроблена державою для покриття державних витрат або проведення цільових заходів (цільова позика); 5) облігаційна — здійснюється шляхом випуску позичальником облігацій; 6) відсоткова — за якої доход виплачується у вигляді твердого відсотка; 7) зовнішня — надана іноземним позичальникам або отримана від іноземних кредиторів.

ПРОГРЕСИВНЕ ОПОДАТКУВАННЯ (*progressive tax*) — система оподаткування, побудована за принципом збільшення податкових ставок залежно від зростання рівня оподаткованого доходу платника податків.

ПРОПОРЦІЙНЕ ОПОДАТКУВАННЯ (*proportion al tax*) — система оподаткування, за якої податкові ставки встановлюються в єдиному відсотку до доходу платника податку незалежно від його величини.

ПРЯМІ ПОДАТКИ (*direct taxes*) — податки, що збираються з доходів і майна платника податків. До таких податків належать прибутковий податок з фізичних осіб, податок на прибуток, податок на майно.

ФІНАНСИ (*finances*) — сукупність економічних відносин, пов'язаних з системою утворення, розподілу та використання грошових ресурсів для задоволення потреб розширеного відтворення. Суб'єктами фінансових відносин є підприємства (фірми), громадські організації, державні органи управління, держава в цілому і населення країни.

ФІНАНСОВА КРИЗА (*financial crisis*) — розбалансування фінансової системи країни, що виявляється у різкому падінні курсу національної валюти, взаємних неплатежах економічних суб'єктів, невідповідності грошової маси в обігу вимогам закону грошового обігу.

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА (*financial policy*) — складова частина економічної політики, сукупність заходів держави щодо організації та викорис-

тання фінансів для здійснення своїх функцій і завдань. Виявляється в системі форм і методів мобілізації фінансових ресурсів, їх розподілу між соціальними групами населення, галузями діяльності й регіонами країни, у фінансовому законодавстві, структурі державних доходів і витрат. Фінансова політика тісно взаємопов'язана з грошово-кредитною.

ФІНАНСОВА СИСТЕМА (*financial system*) — система, що забезпечує формування, розподіл і використання грошових ресурсів, необхідних для функціонування економіки та її розвитку. Складовими фінансової системи є загальнодержавні фінанси, фінанси органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання, громадських організацій і недержавних позабюджетних фондів.

ФІНАНСОВИЙ РІК (*financial year*) — період, на який розробляється і протягом якого діє державний бюджет. Фінансовий рік може не збігатися з календарним.

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА (фірми) (*financial position*) — забезпеченість або незабезпеченість підприємства необхідними грошовими коштами для здійснення нормальної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків. Фінансове становище підприємства може бути стійким (нормальним) і нестійким (незадовільним).

ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ (*financial relations*) — економічні відносини з приводу формування, розподілу і використання грошових ресурсів у процесі їх кругообігу. Фінансові відносини охоплюють рух грошових коштів між державою, підприємствами, фірмами й організаціями; підприємствами, фірмами й організаціями; державою, підприємствами, фірмами, організаціями і населенням; державою, окремими регіонами і зарубіжними країнами. Ці зв'язки утворюють структуру фінансових відносин.

8.1. ФІНАНСОВА СИСТЕМА: ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ І СТРУКТУРА

У щоденному спілкуванні між людьми слова “фінанси” і “гроші” часто вживають як синоніми, однозначні поняття. Вважають, що між ними немає відмінностей. Проте відмінності існують, до того ж істотні, як за змістом, так і за виконуваними ними функціями.

Сутність грошей та функції їх ми вже розглянули раніше.

Фінанси, як і гроші, мають історичний характер. Їх існування пов'язане з товарно-грошовими відносинами, функціями і потребами держави. Термін “фінанси” походить від латинського “*finantia*”, що означає платіж, доход. Уперше термін “грошовий платіж” з'явився в XIII ст. в Італії. Поступово він набув значного поширення і почав вживатися як поняття, пов'язане із системою грошового обігу,

утворенням грошових ресурсів, мобілізованих державою для виконання своїх політичних і економічних функцій.

Під фінансами розуміють не стільки наявні або безготівкові гроші, цінні папери, тобто усе, що відіграє роль грошей, а переважно те, кому вони належать, як накопичуються, розподіляються, використовуються. У загальному вигляді фінанси відбивають відносини, що виникають між державою, підприємствами, фірмами, банками, окремими громадянами, між галузями економіки, регіонами з приводу отримання, передавання грошових коштів, взаємних платежів, боргових та інших грошових зобов'язань.

Поступово, з розвитком суспільного виробництва, фінансові відносини стали головним засобом та інструментом управління економікою, впливаючи на розподіл і обмін продукції, товарів, послуг. Фінанси регулюють споживання і виробництво. Конкретними інструментами фінансового регулювання економіки є заробітна плата, ціни, бюджет, кредити, податки, інвестиції, платежі, пенсії, стипендії, грошова допомога тощо. Отже, у фінансах втілюється не тільки грошова сутність речей, грошові відносини людей, а й могутній засіб управління економікою.

Фінанси — це економічна категорія, яка відбиває відносини з приводу формування, розподілу і використання грошових фондів у процесі їх кругообігу.

Основними **суб'єктами фінансових відносин** є:

держава, яка володіє державними грошовими ресурсами і розподіляє їх, стягує платежі й податки, формує державний і місцевий бюджети; сукупність грошових ресурсів, необхідних для утримання держави, дістали назву "*державні фінанси*";

підприємства, установи, організації всіх галузей і сфер економіки, підприємці, які отримують грошові кошти від держави або від споживачів, покупців їхньої продукції, спрямовуючи їх на оплату витрат виробництва, податків і здійснення інших платежів;

населення, окремі особи, сім'ї, які отримують гроші від держави, підприємств, організацій у вигляді заробітної плати, пенсій, стипендій, грошової допомоги, інших доходів і витрачають їх на власні потреби та на заощадження.

Фінансові відносини охоплюють рух грошових ресурсів між:

- а) державою, підприємствами, фірмами і організаціями;
- б) самими підприємствами, фірмами і організаціями;

- в) державою, підприємствами, фірмами, організаціями і населенням;
- г) державою, окремими регіонами і зарубіжними країнами.

Ці зв'язки утворюють структуру **фінансових відносин**. Сукупність фондів грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні держави, підприємств та організацій, утворюють **фінансові ресурси**.

Будь-яке надання фінансових ресурсів економічним суб'єктам галузей чи сфер господарства і регіонів, підприємствам, населенню, а також цільове виділення таких ресурсів для здійснення економічних і соціальних програм називають **фінансуванням**. Фінансування може бути повним або частковим, здійснюватися з одного або кількох джерел, на компенсаційній або некомпенсаційній основі. Так, фінансування з державного бюджету називають **бюджетним фінансуванням**. Якщо підприємство здійснює фінансування економічної діяльності з власних ресурсів, то вважають, що відбувається **самофінансування**. У деяких випадках фінансування однієї організації або фірми може здійснюватися іншою організацією або фірмою, яку називають **спонсором** (спонсор може давати гроші як на безповоротній основі, тобто без їх повернення, так і у формі кредиту з відсотками). Отже, фінансування — одна з неодмінних умов і ознак економічної діяльності в усіх країнах.

Фінанси є не тільки виявом економічних відносин. Їм належить вирішальна роль у формуванні темпів і пропорцій процесу розширеного відтворення. Формування, розподіл і використання грошових фондів, необхідних для забезпечення функціонування економіки та її розвитку, утворюють **фінансову систему суспільства** (рис. 36). Складовими фінансової системи виступають: загальнодержавні фінанси, фінанси органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання, громадських організацій і недержавних позабюджетних фондів.

Економічна роль фінансів у ринковій економіці надзвичайно велика. Фінанси — це “кровоносна система” будь-якої економіки. Показники фінансової системи є головним індикатором її стану. Вона прямо чи опосередковано відбиває усі найважливіші аспекти господарської діяльності: структуру і темпи виробництва, внутрішньо- та міжгалузеві пропорції, ефективність ринкових зв'язків. Фінанси є дійовим засобом узгодження економічних інтересів окремих виробників, підприємств, акціонерних товариств, галузей народного господарства та регіонів країни.

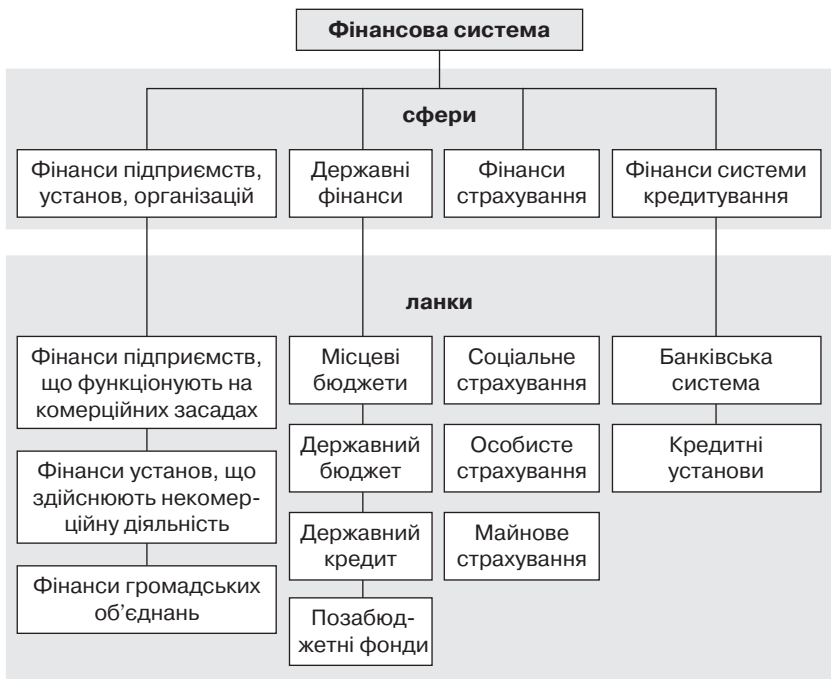


Рис. 36. Фінансова система суспільства

Фінансова система — це система створення і використання фондів грошових ресурсів разом із розгалуженою мережею фінансових установ.

Фінансова система є органічною складовою функціонуючого господарського механізму, що визначає її специфічну структуру.

Фінансова система в Україні містить такі складові.

Державні фінанси є головним елементом у структурі фінансової системи. Це система фондів грошових ресурсів, зосереджених у руках держави і призначених для забезпечення властивих їй функцій, та сукупність форм і методів, за допомогою яких ці функції реалізуються. Держава через систему фінансів (державний бюджет, державний кредит, фінанси державних підприємств і місцеві фінанси, державне страхування) перерозподіляє частину національного доходу з метою регулювання економічних процесів розвитку виробництва, розв'язання соціальних проблем, проблем окремих регіонів, розвит-

ку зовнішньоекономічних відносин. Державні фінанси мають створювати необхідні загальні умови для функціонування ринкового механізму і водночас виправляти його недоліки через систему розподілу ресурсів та перерозподілу доходів. Основним механізмом надходження фінансових ресурсів до державного бюджету є податкова система.

Фінанси регіонів (областей) та органів місцевого самоврядування. За рахунок коштів місцевих бюджетів фінансуються витрати на вирішення господарських і соціальних проблем місцевого рівня. Джерелами місцевих доходів є кошти від місцевих податків, приватизації, орендної плати, дивіденди від підприємницької діяльності. Донедавна тим областям, у яких доходна частина бюджетів не перекривала потреб на витрати, надавалися субвенції або субсидії (при цьому норматив дотації передбачався у відсотках, а субвенцій та субсидій — у грошовому вираженні). З 2001 р. роль місцевих бюджетів у розв'язанні економічних і соціальних проблем регіонів значно зростає. Багато проблем місцева влада може вирішувати за рахунок виявлення господарської ініціативи на місцях. Чітко визначено джерела доходів місцевих бюджетів.

Фінанси господарюючих суб'єктів — грошові ресурси, що забезпечують процес виробництва та відтворення в межах певного підприємства (фірми), а також сукупність форм і методів їх утворення та використання. Вони передусім набувають форми основних та оборотних виробничих фондів (капіталу) і прибутку. Фінанси підприємств об'єднують фінанси всіх суб'єктів господарської діяльності та індивідуальних власників, фінанси кооперативних підприємств, підприємств партнерства, державних підприємств, акціонерних компаній. Оскільки в Україні основу сучасної соціальної ринкової економіки становлять різні форми власності, головним призначенням фінансів є сприяння підприємницькій ініціативі, діловій активності в межах цих форм, а також за допомогою економічних важелів здійснювати контроль за дотриманням законів і урядових постанов. За структурою власності фінанси суб'єктів господарювання поділяють на державні, змішані та приватні. Специфіка фінансів визначається також організаційно-правовою формою підприємства. Так, для фінансів орендних суб'єктів характерний такий елемент, як система орендних платежів, для акціонерних товариств — розподіл отриманого доходу у вигляді дивідендів акціонерам, відсотків власникам облігацій.

Формування фінансів суб'єкта господарювання показано на рис. 37.

Фінанси населення — це грошові фонди, що формуються з доходів, отриманих громадянами в результаті трудової, господарської та іншої діяльності або зі спадщини. Витратну частину їх становлять усі витрати і збереження населення.

Перелічені підсистеми фінансів тісно взаємопов'язані. Саме з грошових надходжень від підприємств і населення формуються державні фінанси через податковий, страховий, митний механізми та гарантійні платежі. У свою чергу, державні фінансові ресурси значною мірою повертаються населенню та підприємствам у вигляді різних виплат (заробітної плати, пенсій, стипендій, субсидій, дотацій та капіталовкладень). Фінанси господарських структур і населення також взаємопов'язані: з одного боку, заробітна плата та дивіденди, які громадяни отримують від них, є основними джерелами формування фінансів населення; з іншого — фінансові ресурси населення є одним із джерел фінансових доходів підприємств (фірм, акціонерних товариств), переважно через купівлю акцій та утворення малих підприємств з обмеженою відповідальністю. Звичайно, що стан фінансової системи прямо залежить від гармонійного взаємозв'язку та розвитку всіх її складових частин.

Фінанси суб'єктів господарювання та населення пов'язані не тільки з державними фінансами, а й з позабюджетними фондами, що відіграють все помітнішу роль. В Україні позабюджетні фонди класифікують за такими ознаками: а) за статусом їхньої власності (державні, недержавні); б) територіально-галузевою належністю (загальнодержавні, регіональні, галузеві, благодійні); в) цільовою спрямованістю

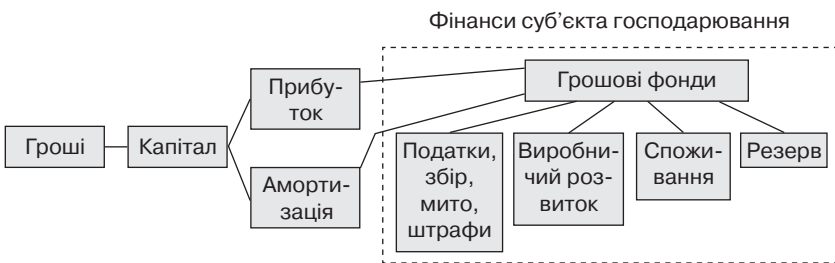


Рис. 37. Механізм формування фінансів суб'єкта господарювання

(соціальна допомога, сприяння підприємництву, а також за загальнодержавною і регіональними програмами).

До державних позабюджетних фондів відносять пенсійний фонд, фонд соціального страхування, фонд охорони навколишнього природного середовища, приватизації, підтримки підприємництва, інноваційний фонд тощо. Створюються вони за рахунок закріплених джерел, у тому числі державного бюджету.

Кошти цих фондів спрямовують на державне соціальне страхування і забезпечення населення, а також на розвиток виробництва, науки, підтримки підприємництва. Так, до фонду приватизації надходять кошти від приватизації майна державної власності. Пенсійний фонд утворюється за рахунок відрахувань від коштів соціального страхування підприємств (крім того, до цього фонду відраховують 1–2 % від заробітної плати працівників, збору від нерухомого майна, купівлі автомобілів, валюти тощо).

Позабюджетні фонди формуються за рахунок джерел, зазначених в їхніх статутах. Державна підтримка цих фондів може здійснюватися через встановлення податкових пільг на їхні вторинні доходи, якщо вони одержані за рахунок відсотків або дивідендів від державних облігацій або цінних паперів підприємств і банків.

Державним фінансам (державні бюджетні та позабюджетні фонди) належить провідна роль в усій фінансовій системі. Через них перерозподіляється значна частина валового внутрішнього продукту (ВВП), зокрема, у країнах з розвинутою ринковою економікою: у Швеції – 2/3, Франції – 1/2, в Японії – 1/3. В Україні (як і в Росії) через бюджет розподіляється більше половини ВВП.

Фінансова система практично опосередковує всі сторони функціонування виробничого та ринкового механізмів. Вона визначає:

по-перше, систему платежів у державний бюджет, а також відрахування в різні фонди галузевого і територіального рівнів;

по-друге, взаємозв'язки між підприємствами, фірмами, акціонерними товариствами та іншими структурами; господарські угоди, що укладаються між ними, мають забезпечувати не тільки взаємні платіжні зобов'язання постачальників і покупців, а й систему штрафних санкцій та неустойок за порушення договірної дисципліни;

по-третє, фінансові відносини, що визначають господарські зв'язки всередині підприємств, тобто між підприємством в цілому та

його структурними підрозділами, а також між підприємством і його працівниками;

по-четверте, відносини між державою і кооперативними підприємствами, що виявляються в системі оподаткування, політиці інвестицій, наданні економічних пільг;

по-п'яте, фінансові відносини між банками і підприємствами, державою та населенням, що виникають з приводу здійснення різних виплат (пенсій, грошової допомоги, стипендій тощо), отримання кредитів на будівництво житла, вкладів до Ощадбанків, випуску облігацій, лотерей тощо.

В узагальненому вигляді систему фінансових відносин подано в табл. 6.

Таблиця 6

Суб'єкт фінансових відносин	Вид фінансових відносин
Між державою і підприємством	Платежі до державного бюджету Відрахування до різних фондів державного, регіонального та галузевого рівнів Фінансова підтримка державних підприємств і організацій з державного бюджету
Між підприємствами	Платіжні зобов'язання постачальників і покупців Штрафні санкції та неустойки за порушення договірної дисципліни Фінансова винагорода за виконання особливих вимог замовника
Між підприємством і його структурними підрозділами, між підприємством і його працівниками	Обслуговування господарських зв'язків Матеріальна винагорода працівникам
Між державними органами різних рівнів управління	Розподіл диференціальної ренти Фінансування природничо-охоронних заходів Фінансування регіонів, територіально-виробничих комплексів
Між державою і кооперативними, приватними підприємствами та організаціями	Система оподаткування, економічні пільги

Продовження табл. 6

Між державою і організаціями та установами	Бюджетне фінансування, система оподаткування
Між державою і населенням	Пенсії, допомоги, стипендії, виплати з суспільних фондів споживання, податки з населення
Між банківськими, комерційними установами та населенням	Лотереї, вклади Ощадного та інших банків, споживчий кредит тощо

Отже, фінансова система є одним з головних важелів здійснення державою фінансової політики. Держава мобілізує фінансові ресурси, розподіляє їх і використовує для виконання своїх функцій на основі прийнятих законодавчих актів. Напрями фінансової політики залежать від економічного стану країни та завдань, що вирішуються.

Фінанси виконують такі функції: розподільчу, регулюючу та контролюючу.

Розподільча функція фінансів пов'язана передусім з розподілом та перерозподілом суспільного продукту і національного доходу для задоволення різних потреб народного господарства та населення. Зокрема, це розподіл фінансів між різними галузями матеріального виробництва, матеріальною і нематеріальною сферами, територіальними регіонами, між соціальними верствами населення. Акумуляція значної частини фінансових ресурсів та спрямування їх на конкретні цілі дає можливість впливати на співвідношення між накопиченням і споживанням у процесі розширеного відтворення, а також між суспільним попитом і пропозицією.

Фінансове регулювання ґрунтується на правовій регламентації грошових відносин у суспільстві. Для забезпечення регулюючої функції застосовується набір фінансових інструментів, передусім податків. З їхньою допомогою держава впливає на різні сторони соціально-економічного розвитку. Збільшуються державні витрати на програми соціального забезпечення, підвищення заробітної плати та індексацію доходів у зв'язку зі зростанням цін і посиленням інфляційних процесів. При цьому слід урахувувати такі чинники, як урбанізація, погіршення екологічної ситуації, зниження народжуваності та виникнення надзвичайних ситуацій у різних регіонах України.

Контролюючу функцію фінансів виконують у процесі утворення і використання грошових ресурсів. Такий контроль має встановлю-

ватися за пропорціями в розподілі та раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів через зіставлення відповідності розміру фондів наміченим цілям. Ця функція передбачає також перевірку порядку дотримання підприємствами і організаціями акумулювання і використання грошових ресурсів, виконання зобов'язань перед державою. Основним інструментом виконання цієї функції є фінансове законодавство, за допомогою якого держава регламентує процес нарахування, надходження платежів до бюджету, можливі зміни обсягів цих платежів.

Перелічені функції взаємопов'язані між собою, їх виконання залежить від чітких дій державних фінансових структур, підприємств різних форм власності, стабільного функціонування економічного та правового механізмів.

Слід зазначити, що за роки незалежності фінансова система України не зазнала докорінних змін. Не розроблено науково обґрунтованої концепції фінансової системи країни в умовах ринкової економіки. На функціонування фінансової системи мали істотний вплив деякі негативні чинники, які існували на певному етапі історичного розвитку. Відбувалося інфляційне зростання фінансових ресурсів; збільшувалася частина національного доходу, яка формувалася не у сфері виробництва (обсяг якого постійно зменшувався), а у сфері обігу; розбалансування елементів фінансової системи унеможлилювали фінансову стабілізацію в економіці. Щорічне зростання дефіцитності державного бюджету не дозволяло нормально здійснювати господарські реформи. Негативно вплинуло на фінансову систему в цілому та доходну частину бюджету також перенесення акценту в формуванні фінансових ресурсів зі сфери виробництва до сфери обігу. Не було чітко визначеного механізму надходження коштів до місцевих бюджетів, їх пропорційності залежно від територіальних, природних і соціально-економічних умов.

Перелічені та деякі інші особливості функціонування фінансової системи України в умовах кризового стану економіки не сприяли фінансово-грошовій стабілізації, активному процесу здійснення господарських реформ, вирішенню соціальних проблем та піднесенню життєвого рівня населення.

Слід зазначити, що лише за умови істотного оздоровлення фінансів базової ланки економіки — фінансів підприємств та організацій — можливо досягти зміцнення фінансово-грошової системи України.

Для успішного виконання цього завдання передусім слід вжити рішучих заходів для подолання платіжної кризи. Головними з них є такі:

створення реальних умов вексельного обігу і розвитку на цій основі цивілізованого взаємного комерційного кредитування підприємств та організацій;

здійснення радикальних заходів щодо подальшого вдосконалення механізмів платіжних операцій;

зміна існуючого порядку стягнення з підприємств податків та зборів, а саме перехід від авансового внесення платежів у бюджет (за якого без відповідного джерела покриття відволікаються залишки обігових коштів суб'єктів господарювання і у такий спосіб штучно поглиблюється платіжна криза) до виконання зобов'язань перед бюджетом за кінцевими результатами фінансово-господарської діяльності, тобто при отриманні прибутку, який є основним джерелом сплати податків;

надання фінансової допомоги тим державним підприємствам, які потрапили, незалежно від результатів господарювання, в скрутне фінансове становище, діяльність яких, виходячи із загальнодержавних інтересів, не може бути призупинена;

поступове згортання неперспективних виробництв водночас із соціальним захистом населення;

стимулювання торгово-посередницької діяльності, розширення відповідної інфраструктури ринку, її ефективне кредитування, що має сприяти подоланню платіжної кризи, та інші заходи.

Крім названих важливими шляхами перебудови та вдосконалення фінансової системи в Україні є:

перехід від жорстко адміністративного управління економікою з єдиним центром розпорядження фінансовими ресурсами до різноманітності суб'єктів фінансових відносин. Саме це дає змогу усунути глибокі деформації та перекоси у фінансовій системі, які залишилися від минулого;

реальне розмежування фінансової та кредитної системи;

докорінна зміна характеру фінансових відносин між державою та державними підприємствами, що становлять основну ланку фінансової системи, через створення необхідних умов для їх самостійного господарювання. В умовах ринку економічні й фінансові зв'язки

між державою та підприємствами мають ґрунтуватися на принципі незалежності підприємств як господарських і фінансових суб'єктів. Якщо раніше держава забирала з підприємств якнайбільше (причому чим краще (рентабельніше) працювало підприємство, тим більше забирали в нього коштів), то нині, в новій ситуації, передавши в державний бюджет через податок певну частину прибутку, підприємство стає цілком фінансово самостійним. Отже, йдеться про реальне розмежування фінансів державних підприємств та державного бюджету;

здійснення децентралізації державних фінансів, структурного розмежування державного та місцевих бюджетів за джерелами надходжень та витрат. На державному рівні слід здійснювати лише ті витрати, які мають загальнодержавне значення. У зв'язку з цим кожна ланка бюджетної системи повинна мати чітко визначену законом доходну базу. Враховуючи різні умови соціально-економічного розвитку окремих регіонів, покриття дефіциту місцевих бюджетів має здійснюватися в межах установлених нормативів за рахунок виділення із загальнодержавного бюджету фінансових ресурсів у вигляді дотацій та субвенцій;

встановлення і удосконалення фінансових відносин горизонтального (територіального) рівня між підприємствами-виробниками та споживачами. Такі зв'язки посилюють роль господарських договорів, регламентацію платіжних зобов'язань між контрагентами, зокрема умов оплати за продукцію, що постачається, системи штрафних санкцій за порушення договірної дисципліни. Посилення горизонтальних фінансових зв'язків позитивно позначається також на стосунках між виробничими підприємствами та організаціями оптової і роздрібною торгівлі, сфери послуг;

проведення ефективних заходів для впровадження системи достовірного фінансового обліку та державної звітності.

Фінансова система має бути організована у такий спосіб, щоб її складові елементи — державний бюджет, банківська і кредитна системи — сприяли підвищенню ефективності господарської діяльності кожного підприємства, створювали для нього можливості виконувати плани виробничого і науково-технічного розвитку, а також соціальні програми в інтересах працюючих на них. Головну увагу найближчим часом слід зосередити на використанні економічних методів фінансово-грошової стабілізації, яка створить реальні пере-

думови для структурної перебудови економіки, відновлення інвестиційного процесу, мобілізації через утвердження фінансового ринку та інших фінансових інституцій відповідних фінансових ресурсів.

8.2. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ І ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Раніше ми дали загальне визначення менеджменту як системи економічного управління виробництвом, що включає сукупність певних принципів, форм і прийомів прийняття та здійснення управлінських рішень. В основі менеджменту лежить цілеспрямований пошук та проведення організаційної роботи з метою найефективнішого використання усіх ресурсів, у тому числі й фінансових. Тому фінансовий менеджмент є частиною загального менеджменту (рис. 38).

Фінансовий менеджмент — це система раціонального і ефективного використання капіталу, механізм управління рухом фінансових ресурсів. Він спрямований на збільшення фінансових ресурсів, інвестицій і нарощування обсягу капіталу.

Схема, наведена на рис. 38, дає загальне уявлення про фінансовий менеджмент як механізм управління рухом і динамікою фінансових ресурсів. Головну увагу в цьому параграфі ми приділимо особливостям фінансового менеджменту в умовах функціонування суб'єктів господарювання, тобто підприємств і фірм.

Як відомо, кожне підприємство (фірма) в умовах ринкової конкуренції прагне з метою “виживання” отримати хоча б мінімальний прибуток, який потрібен для виконання фінансових зобов'язань та



Рис. 38. Механізм фінансового менеджменту

сплати боргів, закупівлі необхідних засобів для подальшого виробництва товарів або надання послуг. Нагадаємо, що існують дві основні можливості збільшення прибутку: зростання обсягу випуску і реалізації товарів (виручка) та зменшення витрат (собівартість), оскільки прибуток у загальному вигляді — це різниця між виручкою і собівартістю.

Фінансовий менеджмент, управляючи рухом капіталу, може спрямувати його на збільшення виробничих потужностей, а отже, і прибутку. Водночас управління рухом фінансових ресурсів дає можливість використання їх для зниження собівартості і збільшення капіталу.

Тому фінансовий менеджмент можна розглядати у трьох аспектах, як:

- систему економічного управління;
- орган управління (апарат управління);
- форму підприємницької діяльності.

Фінансовий менеджмент включає в себе стратегію і тактику управління фінансами. Під **стратегією** у цьому випадку розуміють загальний напрям та спосіб використання фінансових ресурсів для досягнення поставленої мети. Після її досягнення розробляється нова стратегія. **Тактика** — це практичні методи і способи досягнення поставленої мети в конкретних умовах. Завданням тактики фінансового менеджменту є здійснення оптимального вирішення конкретної господарської ситуації, використовуючи найефективніші методи та прийоми управління.

Фінансовий менеджмент як система управління складається з двох підсистем: підсистеми, що управляється (об'єкт управління), і підсистеми, яка управляє (суб'єкт управління). Об'єктом управління у фінансовому менеджменті є сукупність умов здійснення грошового обігу, кругообороту фінансових ресурсів і фінансових відносин між суб'єктами господарювання і їх структурами. Суб'єкт управління у фінансовому менеджменті — це спеціальна група людей (фінансова дирекція як апарат управління, фінансовий менеджер як управляючий), що, застосовуючи різні форми управлінських дій, здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта.

Взаємодія об'єкта і суб'єкта фінансового менеджменту виявляється:

по-перше, у функціонуванні системи, яка складається з елементів, що тісно взаємопов'язані і забезпечують цілісність системи. Напри-

клад, фінансова система включає фінансові фонди — грошові, основні, оборотні, фонди обігу, статутний капітал. Для фінансів суб'єкта господарювання складовим елементом системи є фінанси відповідного підрозділу (цеху, дільниці, бригади), для фінансів підрозділу — фінансові ресурси. Отже, завданням фінансового менеджменту є забезпечення фінансової стійкості системи в цілому, яка залежить від її структурних елементів;

по-друге, вплив суб'єкта на об'єкт управління може здійснюватися за умови постійного інформаційного зв'язку між складовими системи, що передбачає отримання, оброблення, передавання і використання інформації (рис. 39)

по-третє, зв'язок між складовими фінансової системи визначається її складністю (множинністю елементів, різноманітністю зв'язків, постійною зміною тенденцій, умов і критеріїв функціонування). Цей зв'язок також обумовлюється динамічністю фінансової системи, постійними коливаннями величин фінансових ресурсів, доходів і витрат, попиту й пропозиції на капітал;

по-четверте, зв'язок між підсистемами фінансового управління має функціональну залежність. Розрізняють два основних види функцій фінансового менеджменту — функції об'єкта управління і функції суб'єкта управління.

До **функцій об'єкта управління** у фінансовому менеджменті відносять організацію грошового обігу, постачання фінансових засобів та інвестиційних ресурсів, забезпечення основними й оборотними фондами (устаткуванням, сировиною, паливно-енергетичними ре-

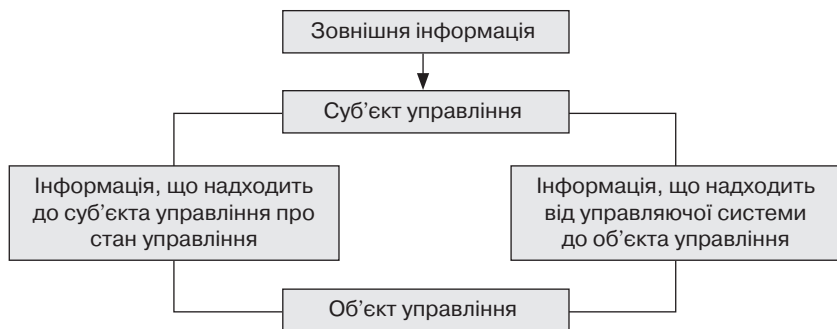


Рис. 39. Інформаційні зв'язки у фінансовій сфері

сурсами, матеріалами), організацію фінансових операцій. **Функції суб'єкта управління** відбивають конкретні види управлінської діяльності і поряд з обробкою і аналізом інформації та прийняттям рішень, втіленням їх у виробництво включають також планування, прогнозування, організацію, регулювання, координування, стимулювання та контроль за фінансовою діяльністю.

Ефективність фінансового менеджменту залежить від швидкості реакції на зміни умов фінансового ринку, фінансової ситуації, фінансового становища об'єкта управління. У фінансовому менеджменті готових рецептів не існує. Йому властива багатоваріантність, поєднання стандартних і неординарних фінансових комбінацій (моделей), гнучкість тих чи інших дій залежно від конкретної господарської або фінансової ситуації.

У зв'язку з переходом до ринкової економіки зростає роль фінансів господарських структур (підприємств, фірм, акціонерних об'єднань тощо). Фінанси підприємства — це сукупність грошових відносин, пов'язаних із формуванням і використанням грошових доходів і накопичень підприємства (фірми). Вони забезпечують кругообірот і оборот капіталу і відображають взаємовідносини з державним бюджетом, податковими органами, банками, страховими компаніями та іншими установами фінансово-кредитної системи.

Отже, **фінанси суб'єктів господарювання виконують три основні функції:**

- формування грошових фондів (доходи);
- використання грошових фондів (витрати);
- контроль за формуванням і використанням грошових фондів.

Організація функціонування фінансів підприємства ґрунтується на таких принципах.

1. Централізація фінансових ресурсів, яка має забезпечити підприємству (фірмі) високу маневреність фінансових ресурсів, концентрацію їх на основних напрямках виробничо-господарської діяльності.

2. Фінансове планування, що визначає на перспективу усі надходження грошових ресурсів підприємства (фірми) і основні напрями їх витрат.

3. Формування значних фінансових резервів, що можуть забезпечити стабільну роботу підприємства (фірми) в умовах можливих непередбачених коливань ринкової кон'юнктури.

4. Безумовне виконання податкових та інших фінансових зобов'язань.

На перелічених принципах заснована **фінансова стратегія** діяльності підприємства (фірми), яка розробляється і реалізується органом управління суб'єкта господарювання (фінансовою дирекцією або головним фінансовим менеджером).

Фінансова дирекція або фінансове управління є однією із центральних служб апарату управління підприємства (фірми, компанії, корпорації), яка створюється дирекцією або правлінням суб'єкта господарювання. Фінансова дирекція складається з різних підрозділів, наприклад фінансового відділу, планово-економічного відділу, бухгалтерії, лабораторії (бюро, сектору) економічного аналізу, відділу (сектору) валютних операцій, служби маркетингу.

Фінансова дирекція (управління) та її підрозділи виконують такі основні функції:

- забезпечують фінансову діяльність та розробляють програму розвитку суб'єкта господарювання і його підрозділів;
- визначають інвестиційну політику свого підприємства (фірми) через пряме вкладення капіталу, накопичення або придбання цінних паперів (акцій) інших суб'єктів господарювання з метою отримання доходів та набування прав управління ними;
- розробляють кредитну політику, спрямовану на випуск векселів, надання комерційних, фінансових кредитів іншим суб'єктам господарювання;
- забезпечують валютну політику певного суб'єкта господарювання (отримання і витрачання валюти, валютні розрахунки і кредити, страхування від валютних ризиків тощо);
- беруть участь у розробці бізнес-плану суб'єкта господарювання;
- ведуть фінансові розрахунки з постачальниками, покупцями, банками, податковою службою;
- аналізують фінансово-комерційну діяльність і валютну самокупність суб'єкта господарювання і його підрозділів;
- ведуть бухгалтерський, статистичний і фінансовий облік, складають баланс діяльності суб'єкта господарювання.

В управлінні фінансовою діяльністю підприємства головною діючою особою є **фінансовий менеджер**. Це професійний спеціаліст, який здійснює кваліфіковане керівництво фінансовою діяльністю господарського суб'єкта. На великих підприємствах, акціонерних

компаніях формується група фінансових менеджерів, між якими розподіляються певні обов'язки. Очолює групу провідний фінансовий менеджер (лідменеджер). На невеликій фірмі з погляду економічної доцільності може працювати один фінансовий менеджер.

Серед численних обов'язків фінансового менеджера слід назвати кілька головних:

- організація фінансової роботи суб'єкта господарювання;
- розробка проектів, планів і прогнозів вкладення капіталу, оцінка економічного ефекту, вибір оптимального варіанта;
- розробка балансу доходів і витрат, планів використання іноземної валюти;
- участь у розробці бізнес-плану суб'єкта господарювання в частині фінансових показників (нормативи витрат, оборотних засобів тощо);
- організація комерційного розрахунку, визначення основних показників у проведенні кредитної та валютної політики;
- формування фінансової документації (банківської, статистичної);
- аналіз фінансового стану суб'єкта господарювання, ефективності використання фінансових ресурсів та здійснення фінансових заходів.

Зазвичай до фінансового менеджера висувають високі кваліфікаційні вимоги. Вони стосуються його освіти та практичної підготовки. Зокрема, він має досконало володіти теорією фінансів і кредиту, бухгалтерського обліку, фінансового менеджменту, знати державне законодавство, яким регулюється фінансова, кредитна, банківська, біржова і валютна діяльність, порядок проведення операцій на фінансовому ринку (ринку капіталів, ринку кредитних ресурсів, ринку цінних паперів, валютному ринку), а також володіти основами економіки і підприємництва, зовнішньоекономічної діяльності, системи оподаткування, методики економічного аналізу. Фінансовий менеджер повинен уміти також аналізувати фінансову вітчизняну та зарубіжну інформацію, володіти іноземними мовами.

Фінансовий менеджмент слід розглядати як **форму підприємницької діяльності**. Сутність його виражається в обміні, який графічно відображено на рис. 40.

Як форма підприємницької діяльності фінансовий менеджмент має свою сферу застосування. Такою сферою є фінансовий ринок, на

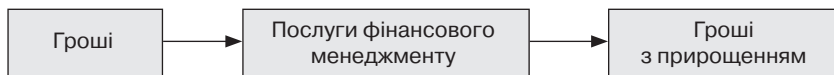


Рис. 40. Сутність фінансового менеджменту

якому виявляються економічні відносини між продавцями і покупцями фінансових ресурсів та інвестиційних цінностей (тобто інструментів утворення фінансових ресурсів). Фінансовий ринок є складною системою, що включає систему ринків (рис. 41).

Зміст і функціонування цих ринків ми розглянемо у відповідних розділах. Тут зазначимо лише, що фінансовий менеджмент у процесі свого функціонування спирається на фінансовий механізм.

Фінансовий механізм — це система фінансових важелів, що виражаються в організації, плануванні та стимулюванні використання фінансових ресурсів. Структура фінансового механізму включає п'ять взаємопов'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення.

Фінансовий метод можна визначити як спосіб впливу фінансових відносин на господарський процес. Такий вплив відбувається у двох напрямках: управління рухом фінансових ресурсів і аналізом комерційних відносин, що пов'язано із зіставленням витрат та результатів діяльності, ефективним використанням грошових ресурсів.

Сутність фінансового методу є ринковою, адже функції фінансів як у сфері виробництва, так і у сфері обігу тісно пов'язані з комерційним розрахунком. **Комерційний розрахунок** є зіставленням (вимірюванням) у грошовій (вартісній) формі витрат і результатів господарської діяльності. Метою запровадження комерційного розрахунку є отримання найвищого доходу при мінімальних витратах капіталу в умовах конкурентної боротьби. При цьому необхідно постійно розраховувати і зіставляти розміри вкладеного (авансованого) у виробничо-торговельну діяльність капіталу з результатами фі-

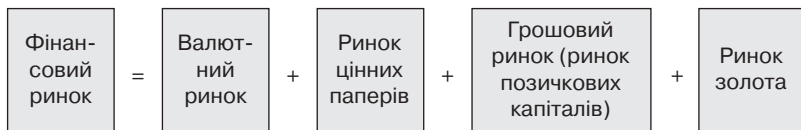


Рис. 41. Структура фінансового ринку

нансових операцій (припустімо, максимум доходу на грошову одиницю капіталу, мінімум грошових витрат та фінансових втрат). В іноземній комерційній практиці вимоги до зіставлення розмірів вкладеного у виробництво капіталу з результатами господарської діяльності позначають терміном інпут-аутпут (*input-output*), тобто початкове та кінцеве використання грошових фондів.

Ефективність застосування фінансового методу залежить від механізму використання фінансових важелів, правового, нормативного та інформаційного забезпечення. *Фінансовий важіль* — це використання таких економічних інструментів, як прибуток, амортизаційні відрахування, економічні фонди, фінансові санкції, орендна плата, процентні ставки по позиках, депозити, внески до статутного капіталу, портфельні інвестиції, дисконт, валютний курс тощо. *Правове забезпечення* функціонування фінансового механізму охоплює законодавчі акти, постанови, накази, розпорядження та інші правові документи органів управління. *Нормативне забезпечення* — інструкції, нормативи, тарифні ставки, методичні розробки і роз'яснення до юридичних документів, які використовують у господарській практиці.

Інформаційне забезпечення функціонування фінансового механізму складають різноманітні види економічної, комерційної, фінансової та іншої інформації. До фінансової інформації відносять дані про фінансовий стан партнерів і конкурентів, ціни, валютні курси, дивіденди, відсотки на товарних і фондових ринках, а також відомості про стан справ на біржах, господарську і комерційну діяльність споріднених господарських суб'єктів. Недаремно у діловому світі поширеним є гасло: **хто володіє інформацією, той володіє фінансовим ринком**. Цінна інформація (наприклад, відомості про постачальників, їхні активи, про покупців, кон'юнктуру ринків тощо) є одним із видів інтелектуальної власності (ноу-хау) і може бути внеском до статутного капіталу акціонерного товариства.

Слід зазначити, що від якості ділової інформації залежить прийняття надійних і обґрунтованих фінансових і комерційних рішень. Якість інформації має оцінюватися при її отриманні, а не при оголошенні. Оскільки інформація має властивість швидко старіти, її слід використовувати оперативно. Отже, правильність рішення залежить від стратегії господарювання і якості інформації (рис. 42).

Кожний господарський суб'єкт повинен не тільки уміти збирати інформацію, а й зберігати її. Нині найкращою картотекою для зби-

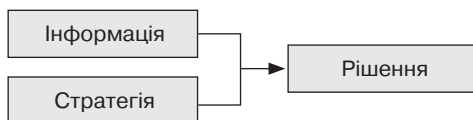


Рис. 42. Процес формування рішення

рання інформації є комп'ютер, за допомогою якого швидко і надійно можна знайти і використати необхідну інформацію.

Комп'ютерна техніка виконує закодовані операції, але не коригує інформацію. Це мають робити кваліфіковані спеціалісти, що досконало володіють цією справою.

Фінансовий менеджмент як метод управління функціонуючими господарськими структурами відіграє значну роль у формуванні доходів суспільства, створенні ефективного простору для формування реального державного бюджету.

8.3. СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА І ФУНКЦІЇ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

У суспільстві з ринковою економікою державне регулювання має дві основні форми: пряма участь у процесі виробництва і вплив на відтворювальний процес через використання фінансового механізму. Основними фінансовими методами впливу держави на ринковий процес є бюджетні та кредитні важелі.

У кожній країні основу державних фінансів становить бюджет, а точніше — бюджетна система, яка охоплює державний бюджет і бюджети відповідних адміністративних одиниць.

Бюджет — це збалансований кошторис грошових доходів і витрат на певний період — рік, півроку, квартал, місяць.

У більш широкому значенні під бюджетом розуміють кількість фінансових ресурсів, якими володіє держава, регіон, підприємство, сім'я, людина і які можуть бути виділені на певні потреби.

Структура бюджетної системи значною мірою залежить від державного устрою країни. Так, держава з федеральним устроєм має федеральний (державний) бюджет і бюджети складових частин федерації (штатів, земель, кантонів, республік), а також бюджети відповідних їм адміністративних утворень (міст, сіл, районів тощо). Наприклад, у США центральне місце належить бюджетам штатів, а виконання за-

гальнодержавних функцій (оборона, зовнішні зв'язки, загальне управління) забезпечується коштами федерального бюджету. У державах без федерального поділу є лише державний і місцеві бюджети.

Формування бюджету ґрунтується на дотриманні певних принципів, які було розроблено розвиненими країнами у ХХ ст.:

принцип єдності — зосередження у бюджеті усіх витрат і доходів держави, існування в державі єдиної бюджетної системи, одноманітність фінансових документів та бюджетної класифікації;

принцип повноти — означає, що у кожній статті бюджету враховують усі витрати і надходження;

принцип реальності — правдиве (реальне) відображення доходів та витрат держави;

принцип відкритості — означає обов'язкове інформування населення про основні витрати та джерела доходів бюджету.

У сучасних умовах окрім державного бюджету з'явилося багато різноманітних спеціальних та позабюджетних фондів, самостійних у фінансовому відношенні установ (кредитні фонди, соціальні, науково-технічні тощо).

Державний бюджет — найбільший централізований фонд держави. Це — річний план державних витрат і джерел їхнього фінансового забезпечення. В державному бюджеті концентрується переважна частина валового національного продукту і національного доходу. Він відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування всіх складових частин господарського механізму, визначенні балансових зв'язків усіх вартісних показників соціально-економічного розвитку і дотриманні пропорцій між рухом матеріальних і фінансових ресурсів. Як інструмент фінансового аналізу, планування та регулювання економіки в цілому і окремих її частин бюджет слугує одним із наймогутніших інструментів державного управління ринковою економікою.

Бюджетна система та її структура означають поєднання взаємопов'язаних та взаємодіючих бюджетів різних рівнів і видів. Бюджетна структура характеризує організацію бюджетної системи, принципи її побудови і функціонування. Бюджетна система та її структура багато в чому залежать від соціально-економічного змісту та структури ринкового господарства. Як правило, в бюджетній системі виділяють кілька рівнів, кількість яких залежить від державного устрою та адміністративного поділу країни.

Бюджет сучасної держави є складним багатоплановим документом, що відбиває усю різноманітність його функцій. Передусім у бюджеті знаходить своє відображення **структура видатків і доходів держави**.

Видатки показують напрями і цілі бюджетних асигнувань. За своєю структурою витратні статті бюджету поділяють на:

- витрати соціально-економічних заходів;
- державне управління;
- витрати на господарську діяльність держави;
- оборону країни;
- здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

До найважливіших статей державних витрат належать ті, які пов'язані зі створенням сприятливих передумов для функціонування виробничих сфер економіки (промисловості, аграрного сектору, транспорту, будівництва). Все більш значне місце займають витрати на соціальні потреби та соціальну інфраструктуру (освіта, охорона здоров'я). Слід зазначити, що в сучасний період у структурі державних витрат розвинених країн зроблено зрушення на користь соціальних програм. Так, у структурі федерального бюджету США соціальні витрати становлять 47,3 %, воєнні — 28, господарські — 6,7, з державного боргу — 13,7 %. В інших країнах змішаної економіки соціальна сфера поглинає понад 50 % бюджетних витрат.

У сукупності економічні і соціальні чинники відіграли першочергову роль у зростанні державних витрат. Нині державні витрати у ВВП становлять: в Японії — 33, ФРН — 46, Великій Британії — 43, Франції й Італії — 44, Швеції — 60 %.

Щодо витрат на фінансування господарства, в різних країнах існують істотні відмінності, пов'язані з розмірами державного сектору. Наприклад, у західних європейських країнах, де частка державного сектору досить велика, більшу частину державних витрат спрямовують на підтримку, фінансування і розвиток націоналізованих підприємств, а прямі державні капіталовкладення становлять 10–20 % усіх інвестицій.

Доходи державного бюджету складаються передусім з податків, що стягуються як центральними, так і місцевими органами влади, державних займів, а також надходжень так званих позабюджетних або цільових фондів. Створення таких фондів зумовлено необхідністю мобілізації великих фінансових ресурсів для конкретних цілей,

насамперед соціально-економічного характеру, до яких відносять соціальне страхування, підготовку і перепідготовку робочої сили тощо. Кількість таких фондів постійно зростає, прикладом цього може бути федеральний бюджет США, в межах якого налічується понад 800 таких фондів.

Бюджетна система виконує три основні функції.

Фіскальна функція означає створення фінансової бази функціонування держави в умовах фактичної відсутності у неї власних доходів (виключаючи дохід від державної власності, який становить, наприклад, у США лише 6–7 % доходів державного бюджету).

Функція економічного регулювання — використання державою податків (основного джерела доходів бюджету) для проведення своєї економічної політики.

Соціальна функція передбачає використання державного бюджету для перерозподілу національного доходу.

Здійснюючи ці функції, держава не повинна послаблювати ринкові стимули підприємництва. Тому бюджетна політика держави має будуватися на синтезі ринкового і державного механізмів регулювання.

В Україні за структурою бюджетна система складається з державного бюджету та бюджетів адміністративно-територіальних одиниць. З метою створення єдиної інформаційної системи зведення державних доходів та видатків на всіх рівнях влади, забезпечення загальнодержавної та міжнародної порівнянності бюджетних даних у липні 1996 р. Верховною Радою України було прийнято постанову “Про структуру бюджетної класифікації України”. Відповідно до неї бюджету поділяються на центральний і місцеві. В Україні до місцевих бюджетів відносять бюджети областей, міські бюджети Києва і Севастополя, районні бюджети сільських утворень, бюджети міст обласного підпорядкування, бюджети внутрішньоміських районів, бюджети міст районного підпорядкування. Між ними існують досить складні відносини, пов’язані із розподілом джерел бюджетних доходів, фінансуванням місцевих бюджетів центральним урядом та розподілом коштів у регіонах.

У 2001 р. в Україні було прийнято Бюджетний кодекс, який значно змінив міжбюджетні відносини. Серед них провідне місце належить зв’язкам державного та місцевих бюджетів. До прийняття Кодексу не зверталась належна увага на активну роль місцевих

бюджетів у підвищенні ефективності виробництва. Їм в основному відводилась пасивна роль у бюджетній системі. Нині місцеве самоврядування забезпечується самостійним джерелом доходів. У Бюджетному кодексі визначені нормативи відрахувань до бюджетів усіх рівнів щодо різних джерел податків і зборів.

Отже, державний бюджет — це не тільки бюджет центрального уряду, а й сукупність бюджетів усіх рівнів адміністративно-територіальних органів влади. Сукупність різних видів бюджетів, що знаходяться між собою у певному взаємозв'язку, створює єдину бюджетну систему. Державний і місцеві бюджети всіх рівнів створюють фінансову основу для поєднання загальнодержавних та регіональних інтересів.

Центральне місце бюджету у фінансовій системі насамперед пояснюється тим, що за його допомогою перерозподіляється значна частина національного доходу. В країнах із розвинутою ринковою економікою через бюджет перерозподіляється майже половина національного доходу.

Відповідно до чинних в Україні законодавчих актів в основу функціонування бюджетної системи покладено два важливі **принципи**. *Перший* — розмежування компетенції між рівнями бюджетів. Це дає змогу органам державної влади будь-якого рівня маневрувати власними і залученими в доходну частину бюджету джерелами для здійснення запланованих соціально-економічних заходів. *Другий* принцип — забезпечення єдності правової бази, єдиної форми бюджетної документації при наданні (одержанні) необхідної статистичної та бюджетної інформації.

Бюджетна система ґрунтується на взаємодії бюджетів усіх рівнів, що відбувається за допомогою використання регулюючих доходних джерел, створення цільових і регіональних бюджетних фондів, часткового перерозподілу їх. Це важливе положення реалізується через систему податків, які регулюють обсяги надходжень фінансових ресурсів між державою та її регіонами, а також у цілому по території України. Необхідність такої системи виникає в результаті того, що в межах країни існує різниця у фінансовій забезпеченості регіонів унаслідок ряду об'єктивних причин, пов'язаних з економічним та географічним положенням їх. Самостійність бюджетів забезпечується наявністю джерел доходів і правом визначати напрями використання їх.

Доходи державного бюджету України формуються за рахунок податків, акцизних зборів, доходів від зовнішньоекономічної діяльності тощо, згідно з нормативами, що визначаються законодавчими актами. Доходи місцевих бюджетів формуються за рахунок різних місцевих податків та стягнень.

Відповідно до законодавства України витрати державного бюджету спрямовуються на фінансування:

- а) виробничого і невиробничого будівництва, геологорозвідувальних, проектно-пошукових та інших робіт;
- б) заходів у галузі освіти, науки, культури, охорони здоров'я, фізичної культури, соціального забезпечення;
- в) загальнодержавних програм підвищення життєвого рівня та заходів соціального захисту населення;
- г) загальнодержавної програми охорони навколишнього середовища та ресурсозбереження;
- д) утримання органів державної влади і управління, судів, прокуратури;
- е) програм та інших витрат, що здійснюються спільно з іншими країнами;
- ж) утворення резерву коштів для ліквідації наслідків стихійних явищ, аварій і катастроф;
- з) створення державних матеріальних резервів і резервного фонду тощо.

Аналіз сучасного стану бюджету України свідчить про дедалі напруженіший хід усього бюджетного процесу, ускладнення його формування і виконання, прояви **дефіциту бюджету** — суми, на яку в поточному році витрати бюджету перевищують його доходи.

Бюджетний дефіцит характерний нині для багатьох країн. Згідно з економічними викладками державний бюджет не обов'язково повинен мати щороку повну збалансованість, тобто рівність доходів і витрат. У США, наприклад, державний бюджет був збалансований без дефіциту за останні півстоліття лише один раз (у 1969 р.). В окремі роки дефіцит Федерального бюджету США досягав 4,1 % ВВП. У зв'язку зі зростанням бюджетних витрат рівень державного боргу в США на початок 1993 р. перевищив 3 трлн дол. (близько 52 % ВВП). У Франції за останні 48 років державний бюджет був дефіцитним 32 рази, навіть у Німеччині (з її, здавалося б, економічним і валютним благополуччям) перевищення витрат над прибутками

спостерігаються постійно. В Україні дефіцит державного бюджету в останні роки був досить відчутним.

Причини дефіциту бюджету пояснюються впливом низки чинників.

1. Порушенням макроекономічної рівноваги в період економічного зростання 2000–2012 рр. Економічне зростання в Україні не було зумовлене стабільними довгостроковими факторами, стало не результатом системних внутрішніх реформ, а наслідком впливу сприятливих чинників короткострокового характеру як зовнішнього, так і внутрішнього походження. Це — зростання цін на український експорт як наслідок прискорення темпів зростання світової економіки, а також високий внутрішній попит, який стимулювали м'яка монетарна політика та істотне збільшення банківського кредитування за рахунок іноземного капіталу.

2. Глибокою структурною і технологічною незбалансованістю виробництва, постійним виснаженням природних ресурсів, поглибленням процесу деіндустріалізації господарства, значним зниженням науково-технічного потенціалу впродовж 2000–2012 рр.

3. Падінням української економіки у 2009 р., яке стало закономірним результатом якості економічного зростання у докризовий період. Погіршення економічної ситуації у світі спричинило розгортання в нашій країні системної економічної кризи. Істотне зменшення обсягів виробництва відбулося в усіх основних секторах економіки, крім сільського господарства (завдяки рекордному врожаю 2008 р.), що спричинило падіння ВВП на 20,3 % у I кв. та на 17,8 % у II кв. 2009 р. порівняно з відповідними періодами попереднього року.

4. Нераціональною зовнішньоекономічною діяльністю держави. Протягом усього періоду незалежності України спостерігається нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін, залежність від багатьох зовнішніх чинників, виконання функції постачальника природної сировини і робочої сили для ТНК та розвинутих країн.

5. Великомасштабним оборотом “тіньового” капіталу. За оцінками Світового банку, Україна має найбільший неформальний сектор, який сягає приблизно 50 % офіційного ВВП (липень 2007 р.). Рівень тіньової економіки в Україні у 2008 р., за оцінками Міністерства економіки України, становив 31,1 % від ВВП, а у I півріччі 2009 р. тінізація української економіки зросла порівняно з відповідним періодом минулого року на 8 в. п. і становила 39 %.

6. Значними непродуктивними витратами, втратами виробленої продукції тощо.

У країнах з фіксованою кількістю грошей в обігу можуть бути застосовані три способи покриття дефіциту бюджету — державні позики, жорстке оподаткування та емісія паперових грошей, тобто збільшення грошової маси в обігу, що спричинює зростання державного боргу.

Державний борг — це сума накопичених у країні за певний час бюджетних дефіцитів, за винятком позитивних сальдо бюджетів, що мали місце за цей самий час.

Розрізняють зовнішній і внутрішній державний борг. **Зовнішній державний борг** — це борг іноземним державам, міжнародним організаціям і окремим юридичним особам. Він лягає на країну важким тягарем, оскільки доводиться розраховуватися за нього бюджетними ресурсами, цінною продукцією і сировиною. Слід мати на увазі, що кредитор у цих умовах висуває ті чи інші вимоги, тільки після виконання яких можна розраховувати на кредит.

Внутрішній борг — це борг держави своєму населенню. Відповідно до законодавства державним внутрішнім боргом є боргове зобов'язання уряду, виражене у валюті, перед юридичними і фізичними особами. Такі зобов'язання можуть мати форму кредитів, отриманих урядом; державних позик, здійснених шляхом випуску цінних паперів від імені уряду; інших боргових зобов'язань, гарантованих урядом (рис. 43).

Зростання внутрішнього боргу менш небезпечно для національної економіки порівняно зі збільшенням її зовнішнього боргу. При погашенні внутрішнього боргу не відбувається зменшення цінних товарів і ресурсів, однак виникають певні зміни в еконо-

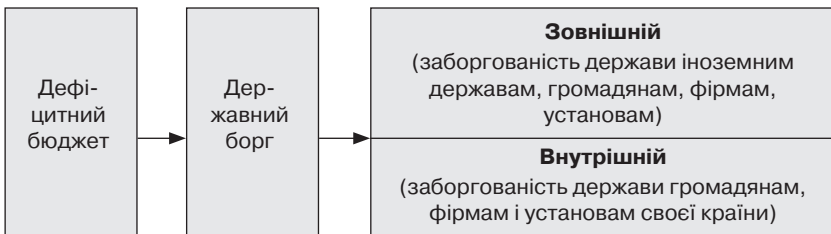


Рис. 43. Дефіцитний бюджет і державний борг

мічному житті, зокрема перерозподіляються доходи всередині країни.

Слід також зауважити, що бюджетний дефіцит і державний борг тісно пов'язані, адже державна позика є важливим джерелом покриття бюджетного дефіциту. Крім того, з'ясувати, наскільки небезпечним є той чи інший обсяг дефіциту неможливо без аналізу величини державного боргу. Водночас для оцінки його розміру необхідно визначити чинники зростання бюджетного дефіциту.

Наявність державної заборгованості не є надзвичайним чи винятковим явищем.

Більшість країн із розвинутою економікою має державну заборгованість. Однак це не стало причиною дестабілізації їхньої економіки, адже здійснюється суворий контроль розмірів державних позик і чітко визначаються методи покриття їх. Нинішні гострі фінансові проблеми в Україні багато в чому пояснюються саме неконтрольованим зростанням державної заборгованості без пошуку реальних джерел покриття. В результаті відбувається наростання інфляційних процесів і, як наслідок, посилення нестабільності грошових відносин.

Можливість маневрувати коштами на основі принципів Бюджетного кодексу дає змогу місцевим органам влади концентрувати їх на вирішенні важливих регіональних господарських і соціальних проблем. Зокрема, самостійно визначати норми та обсяги витрат на утримання житлово-комунального господарства, установ охорони здоров'я, народної освіти, соціального забезпечення, культури і спорту, органів охорони природного середовища, надавати додаткові пільги та допомоги окремим верствам населення. Місцеві органи встановлюють розміри витрат на утримання управлінського апарату, створюють резервні фонди за рахунок власних доходів і частини перевищення доходів над витратами бюджетів нижчих рівнів, які можуть передаватися на договірних і компенсаційних засадах обласним органам влади для фінансового збалансування бюджетів регіону.

Отже, згідно із законодавством України реформа бюджетної системи з урахуванням ринкової специфіки ґрунтується на таких принципах: а) закріплення за кожною ланкою бюджетної системи визначених джерел доходів; б) встановлення диференційованих податків на прибуток залежно від видів діяльності та рівновеликих податків за всіма формами власності, підпорядкованості й залежності в межах

кожного виду діяльності; в) забезпечення самостійності кожної ланки бюджетної системи у формуванні та використанні закріплених доходних джерел.

Тому нині в Україні необхідно створити таку систему формування та використання бюджету, яка б стимулювала і виробників, і органи влади всіх рівнів збільшувати доходи та найефективніше використовувати їх. Ідеться про те, що кожний трудовий колектив має працювати так, аби збільшувати прибуток, одна частина якого йде на забезпечення соціально-економічних потреб колективу, другу ж одержують місцеві органи влади, вона надходить до бюджету. Коли інтереси виробників будуть тісно пов'язані з інтересами всіх органів влади, тоді будуть створені найсприятливіші умови для діяльності підприємств та економічного розвитку окремих регіонів і держави в цілому. Формування і використання бюджетів за новим принципом “знизу догори” забезпечує демократизацію бюджетної системи, реалізацію принципу соціальної справедливості, створює загальну заінтересованість у розширенні та зростанні рентабельності виробництва з метою найповнішого задоволення матеріальних і соціальних потреб суспільства.

У збільшенні доходної частини державного бюджету і ліквідації його дефіцитності найважливішою є проблема удосконалення та розвитку податкової системи.

8.4. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Більшу частину доходів державного бюджету становлять **податки** (обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб). За економічним змістом податки виражають фінансові відносини між державою і платниками з метою створення централізованого фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою своїх функцій. Податки означають відрахування частини валового національного продукту (ВНП) на загальнодержавні потреби, без задоволення яких сучасне суспільство існувати не може.

Податки відомі з давніх-давен. Вони є однією з головних форм фінансових відносин між державою і членами суспільства. З виникненням держави з'являються і платежі та внески до державної скарбниці для виконання нею своїх функцій. Спочатку ці внески здійснювались у натуральній формі, а в міру розвитку товарно-грошових

відносин відбувся поступовий перехід до грошової форми оподаткування. За сучасних умов натуральні податки у вигляді звичайних продуктів-товарів можуть виплачуватися у виняткових випадках в окремих країнах.

Обов'язковість податків здавна вважалася настільки очевидною, що ще в 1789 р. *Бенджамін Франклін*, один із авторів Декларації незалежності США, написав: *“У цьому світі ні в чому не можна бути твердо впевненим, за винятком смерті й податків”*.

Кожна система оподаткування призначена вирішувати певні взаємопов'язані завдання. Тому розмір податків має бути достатнім, *по-перше*, для успішного виконання покладених на державу функцій; *по-друге*, для сприяння розвитку, розширенню і структурній перебудові виробництва; *по-третє*, для задоволення відповідних соціально-економічних інтересів виробників та населення.

Яким же має бути критичний рівень податку? Це питання є одним із найактуальніших у теорії й практиці оподаткування. Ще у XVIII ст. французький філософ *Шарль Луї Монтеск'є* зауважив: *“Ніщо не потребує стільки мудрості й розуму, як визначення тієї частини, яку в підданих забирають, і тієї, яка в них залишається”*.

У будь-якому суспільстві і виробники товарів, і споживачі намагаються оцінити податки з погляду справедливості та рівності їх стягнення. Ці питання стали предметом дискусій учених і спеціалістів. Що ж слід розуміти під рівністю в оподаткуванні? Можна, наприклад, вважати, що рівність означає виплату всіма людьми однакової суми податку незалежно від їхніх доходів. Іншими словами, і бідний, і багатий платять однакову суму податків. Проте це, звичайно, несправедливо. Під рівністю можна розуміти стягнення у вигляді податку однакової частки (припустімо, 12 %) від доходу кожного працівника – здорового чи інваліда, неодруженого та багатодітного, заможного чи незаможного. Така система також видається несправедливою. Можна, нарешті, визначити рівність як стягнення такого податку, після якого всі працівники будуть мати однаковий дохід. Проте у цьому разі зникнуть спонукальні мотиви заробляти понад якийсь середній рівень.

Економічна теорія постійно шукала принципи оптимального оподаткування. Класичними стали **чотири принципи оподаткування А. Сміта, придатні для будь-якої економічної системи.**

1. Піддані держави повинні брати участь в утриманні уряду відповідно до свого доходу, яким вони користуються під захистом держави.

2. Податок, який зобов'язана сплачувати кожна особа, мусить бути точно визначений (термін сплати, спосіб і сума платежу).

3. Податок має стягуватися в той час або тим способом, що найзручніші для платника.

4. Податок має бути розроблений так, щоб він брав із кишені народу якомога менше понад те, що він приносить у державну скарбницю.

Згідно з цими принципами оподаткування склалися **дві концепції**. За *першою*, юридичні та фізичні особи мусять сплачувати податки пропорційно доходу, який вони отримують від держави. Той, хто має більший дохід, сплачує вищий податок і навпаки. Однак на практиці цю концепцію застосувати важко, бо неможливо точно визначити, яку особисту вигоду і в якому розмірі кожний платник доходу отримує, наприклад, від витрат держави на освіту, охорону здоров'я, національну оборону, охорону природного середовища тощо.

Згідно з *другою* концепцією юридичні та фізичні особи повинні сплачувати податки в прямій залежності від розміру безпосередньо отриманого доходу. Раціональність цієї концепції оподаткування полягає в тому, що існує, звичайно, різниця між податком на предмети розкоші та податком на предмети першої необхідності. Однак податок в 100 тис. дол., який сплачує, наприклад, особа від доходу в кілька мільйонів, несуттєво позначиться на її життєвому рівні. Зовсім інше матеріальне становище у тієї особи, яка сплатить менший податок (припустімо, 200 дол. з доходу в 2 тис. дол.). “Жертва” її незрівнянно більша порівняно з першим платником.

Ця концепція, хоч і видається справедливішою, має суттєвий недолік: поки що немає науково обґрунтованого підходу до визначення норми податку залежно від реального життєвого рівня кожного платника (сім'ї).

У будь-якій державі податки виконують такі функції.

Фіскальна функція полягає в тому, що з податків формуються державні грошові фонди, необхідні для здійснення господарсько-соціальних програм (до речі, з фіскальною функцією податків пов'язано походження відомого афоризму: “Гроші не пахнуть!” Цій істині

ми “зобов’язані” давньоримському імператору Веспасіану, який ввів податки на відхожі місця (!). Проте відомі й інші екзотичні податки: в Росії і на Україні “на димарі”; в Гвінеї — податок “на мир”, коли кожний житель цієї країни мав щороку сплачувати 700 бельгійських франків за те, що цей рік обійшовся без війни; в Австрії гірськолижники зобов’язані при кожному спуску з гори сплачувати спеціальний “гіпсовий податок”, гроші якого передаються австрійським клінікам. За статистикою, в Австрійських Альпах щороку близько 150 тис. лижників отримують травми, на лікування яких витрачається до мільярда шилінгів.

Регулювальна функція — держава змінює умови оподаткування (вводить одні та відмінює інші податки), застосовує систему податкових ставок, пільг і штрафів, завдяки яким регулює функціонування податкової системи відповідно до нових соціально-економічних умов.

Податкове регулювання відіграє важливу роль у формуванні доходів бюджету країни, фінансових коштів, різних фондів, у проведенні державою соціальної політики. Так, у більшості країн з розвинутою ринковою економікою до бюджету надходять десятки видів податків, але переважний відсоток (40–50) припадає на прибутковий податок з громадян, тоді як податки на прибутки корпорації становлять — 15–25 %. Високі прибутки від підприємницької діяльності широких верств населення, зокрема в США, дають змогу забезпечити прибуткову частину державного бюджету, зменшивши водночас податковий тиск на корпорації з метою надання їм можливості швидше запроваджувати сучасну технологію.

Стимулювальна функція передбачає, що, маневруючи податковими ставками, пільгами та санкціями, держава стимулює чи обмежує розвиток одних виробництв або видів підприємницької діяльності, експорт та імпорт тих чи інших видів продукції, а також впливає на розвиток технічного прогресу, інвестиційних вкладень тощо. У багатьох країнах прибуток, що спрямовується на розвиток нових технологій, реконструкцію, освоєння та розширення виробництва, звільняється від оподаткування.

Розподільча функція — виявляється в тому, що за допомогою податкової системи держава перерозподіляє національний доход, який акумулюється в бюджеті, на користь тих чи інших верств населення. Це досягається встановленням прогресивних ставок оподаткування,

різних пільг (податкових відрахувань) для громадян, які потребують соціального захисту.

Кожна держава в практиці оподаткування дотримується таких загальних принципів:

обов'язковість, тобто примусовість і обов'язковість сплати податку;

стабільність, або **сталість**, основних видів податків і податкових ставок упродовж тривалого часу;

рівнонапруженість податкового тягаря серед податкоплатників — податкове навантаження має бути рівнозначним для суб'єктів з різними рівнями доходів;

соціальна справедливість виявляється в тому, що встановлення податкових ставок і пільг має бути таким, щоб усі платники податків знаходились у відносно однакових умовах, а платники з низьким рівнем доходів — у пільгових.

Оподаткування — це метод розподілу додаткової вартості між громадянами, суб'єктами господарювання та державою.

Податки (англ. *taxation*) є обов'язковими платежами, що стягуються державою з підприємств і громадян відповідно до законодавчих актів. Податки — один з найважливіших чинників непрямого регулювання економічних процесів, завдяки якому держава здійснює вилучення на користь суспільства певної частини валового національного продукту у вигляді обов'язкового внеску.

Платежі здійснюють основні учасники процесу виробництва: працівники, що своєю працею створюють матеріальні та нематеріальні блага й одержують відповідний прибуток, і суб'єкти господарювання — власники капіталів, що діють у сфері підприємництва.

Розрізняють суб'єкти оподаткування, об'єкти оподаткування, джерела та способи сплати податку і, нарешті, ставки податку.

Суб'єкт оподаткування, або *платник податку*, — це юридична або фізична особа, що відповідно до закону зобов'язана сплачувати податок. Основною ознакою платника податку є наявність у нього самостійного джерела доходу.

Залежно від суб'єкта оподаткування розрізняють *податки з громадян* і *податки з юридичних осіб*.

Об'єкт оподаткування — те, що в силу закону підлягає оподаткуванню. Об'єктами оподаткування можуть бути доходи (прибуток), майно фізичних і юридичних осіб, а також його передача, вартість

певних товарів, додана вартість продукції, заробітна плата, користування природними ресурсами, здійснення окремих видів діяльності, інші об'єкти, що встановлюються законодавством.

Залежно від об'єкта оподаткування податки можуть бути *прямими* і *непрямими*. До прямих податків відносять податки на доходи, до непрямих — податки на споживання, такі як податок на додану вартість та акцизний збір.

Від об'єкта оподаткування варто відрізнити **джерело сплати податку**, що не завжди з ним тотожне і визначається в законодавчому порядку. Податки можуть включатися в ціну товару і сплачуватися за рахунок коштів, отриманих від покупців, наприклад, акцизний збір і податок на додану вартість. Інші податки можуть сплачуватися або за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства, або відноситися на собівартість.

При цьому податки та збори, що відповідно до закону включаються у ціну товарів (робіт, послуг) або відносяться на їх собівартість, сплачуються суб'єктами господарювання незалежно від результатів їх господарської діяльності.

Ставка податку — це розмір податку, встановлений на одиницю обкладення. Одиниця обкладення — це частина об'єкта оподаткування, на який вводиться ставка податку. Ставка встановлюється або у твердій сумі, або у відсотках.

Залежно від порядку встановлення податкової ставки розрізняють кілька способів оподаткування.

Існують такі **способи оподаткування**:

- *прогресивне оподаткування*. Податкова ставка при цьому способі оподаткування збільшується по мірі зростання доходу;
- *пропорційне оподаткування*. Податкова ставка не змінюється по мірі зростання доходу;
- *регресивне оподаткування*. Реальна податкова ставка зменшується по мірі зростання доходу (наприклад, податок на додану вартість).

Ставки податків встановлюються Верховної Радою України, а також місцевими радами в межах їх компетенції згідно з відповідними законами про оподаткування і не можуть змінюватися протягом бюджетного року.

Застосування методів і способів оподаткування, визначення видів, ставок і порядку сплати податків становлять **податкову політику**

держави, яка є одним із найголовніших важелів державного регулювання економіки.

Основними принципами податкової політики держави мають бути:

- оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої функцій оподаткування;
- стабільність (незмінність) протягом тривалого періоду загальних правил оподаткування;
- економічна обґрунтованість встановлених податків і зборів;
- запровадження податкових соціальних пільг щодо малозабезпечених верств населення;
- недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації стосовно фізичних і юридичних осіб, включаючи нерезидентів;
- усунення подвійного оподаткування;
- узгодженість з податковими системами інших країн.

Держава проводить податкову політику, розробляючи і приймаючи податкові закони. Нині в Україні створено досить велику нормативну базу з оподаткування.

Система оподаткування — це сукупність податків, зборів та інших обов'язкових платежів, що стягуються у встановленому порядку в державний та місцеві бюджети і цільові страхові фонди.

Система оподаткування в Україні будується на принципах економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів суспільства, держави, територіальних громад, суб'єктів господарювання та громадян. У цілому система оподаткування має забезпечити оптимізацію структури розподілу та перерозподілу національного доходу з метою стимулювання матеріального виробництва, підвищення його ефективності і на цій основі найповнішого задоволення державних і соціальних потреб.

Принципи побудови системи оподаткування, види податків, зборів та обов'язкових платежів, платники податків, об'єкти оподаткування, порядок нарахування і розподілу податків, порядок їх обчислення та строки сплати, а також відповідальність за порушення податкового законодавства встановлюються Законом України *“Про систему оподаткування”*.

У загальному випадку податки поділяються на:

- загальнодержавні;
- регіональні (у разі федерального устрою держави);
- місцеві.

В Україні існують загальнодержавні і місцеві податки. До загальнодержавних відносять такі види податків і обов'язкових платежів:

- податок на додану вартість (ПДВ);
- акцизний збір;
- податок з прибутку підприємств;
- податок з доходів фізичних осіб;
- мито;
- державне мито;
- податок на нерухоме майно (нерухомість);
- плата (податок) за землю;
- рентні платежі;
- податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів;
- податок на промисел;
- збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок держбюджету;
- збір за спеціальне використання природних ресурсів;
- збір за забруднення навколишнього природного середовища;
- збір на обов'язкове соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності;
- збір на обов'язкове соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання;
- збір на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття;
- збір на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності;
- фіксований сільськогосподарський податок;
- збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмільництва;
- єдиний збір, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України;
- збір за використання радіочастотного ресурсу України.

Податки та збори (обов'язкові платежі), справляння яких не передбачено Законом України “Про систему оподаткування”, сплаті не підлягають.

Крім того, Закон “Про систему оподаткування” визначає, що ставки загальнодержавних податків, порядок їх обчислення і сплати можуть встановлюватися і змінюватися тільки спеціальними закона-

ми про оподаткування. Цим самим законом передбачено, що ставки і механізм стягування податків не можуть вводитися законами про Державний бюджет на відповідний рік.

Законом України “Про систему оподаткування” визначено також перелік місцевих податків і зборів, які можуть встановлюватися місцевими органами влади. До них належать:

- податок з реклами;
- комунальний податок;
- готельний збір;
- збір за паркування автотранспорту;
- ринковий збір;
- збір за видачу ордера на квартиру;
- курортний збір;
- збір за участь у перегонах на іподромі;
- збір за виграш на перегонах на іподромі;
- збір з осіб, що беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі;
- збір за право використання місцевої символіки;
- збір за право проведення кіно- і телезйомок;
- збір за проведення місцевих аукціонів, конкурсних продажів і лотерей;
- збір за проїзд через територію прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон;
- збір за видачу дозволу на розміщення об’єктів торгівлі і сфери послуг;
- збір з власників собак.

Місцеві податки і збори встановлюються органами місцевого самоврядування, але лише відповідно до наведеного переліку й у межах граничних розмірів ставок, що встановлюються законами України.

Альтернативним звичайному оподатковуванню є так зване презумптивне. Презумптивні методи оподатковування використовуються в тих галузях народного господарства, де складно, а часом взагалі неможливо відслідковувати фінансові результати господарської діяльності, наприклад, у малому бізнесі, сільському господарстві, сфері послуг тощо.

Презумптивне оподаткування (від лат. *praesum* — бути попереду) передбачає встановлення для підприємців фіксованих податків, що сплачуються певною сумою, незалежно від реально отриманих доходів.

Нині законодавством України передбачено такі фіксовані податки:

- для громадян — приватних підприємців;
- для малого підприємництва;
- для сільськогосподарських виробників;
- для діяльності, що підпадає під патентування.

Презумптивні методи оподаткування, як правило, ґрунтуються на трьох основних показниках господарської діяльності:

- оцінці активів;
- оцінці валового доходу або товарообігу;
- зовнішніх показниках.

Презумптивні методи оподаткування можуть бути умовними і безумовними, мінімальними і винятковими. Так, безумовна презумпція не дозволяє платнику податку оспорити рішення податкової інспекції. Виняткові методи дають змогу встановити податкові зобов'язання, не беручи до уваги інші показники оподатковуваного прибутку. Наприклад, при обчисленні податку на сільськогосподарський прибуток, базою якого є вартість землі, не береться до уваги фактичний врожай, отриманий за оподатковуваний період.

Переваги презумптивного оподаткування для підприємців виражаються у спрощенні ведення бухгалтерського і податкового обліку, а також у скороченні часу спілкування з податковими органами.

У презумптивного оподаткування є не лише плюси, а й свої мінуси. При цьому підприємцям надане право самостійно вибирати той або інший варіант оподаткування (по фіксованому податку або на загальних підставах).

Головною ознакою чинної системи оподаткування в Україні є те, що в ній платежі підприємств і організацій (юридичних осіб) перевищують надходження від населення (фізичних осіб), що обумовлює значну роль, яку відіграють підприємства як платники податків у формуванні централізованого фонду грошових коштів, необхідних державі для виконання її функцій.

З іншого боку держава шляхом регулювання податкової системи покликана забезпечити створення сприятливих умов для підприємницької діяльності усіх суб'єктів господарювання.

Характеристика видів податків

Існує думка, що чим більше стягувати податків, тим більше буде надходжень до бюджету. Проте це неправильно.

Залежність податкових надходжень від розміру ставки податку характеризується так званою *кривою Лаффера*. За Лаффером оптимальною є середня сумарна ставка прямих і непрямих податків у розмірі 37,7 %. Саме за такої ставки досягається максимальний рівень податкових надходжень до бюджету. В Україні ж, за оцінками фахівців, при нинішній системі оподаткування середня сумарна ставка прямих і непрямих податків становить понад 80 %. Податків же від запланованої кількості надходить до бюджету усього 30–35 %. Якби ця ставка була 37,7 %, український бюджет одержував би у три рази більше платежів.

Крім того, як показує досвід країн з розвинутою ринковою економікою, для нормального функціонування економіки необхідно, щоб сумарний розмір оподаткування не перевищував однієї третини прибутку, одержаного підприємством. Перевищення зазначеної позначки підриває основи відтворення і веде до розбалансування економіки.

В Україні при декларованому рівні оподаткування прибутку 30 %, що взагалі відповідає світовій практиці, фактично ж з урахуванням ціноутворення, порядку визначення витрат і обчислення прибутку, нерівномірності податкових пільг, особливостей методики обчислення і порядку сплати податків у підприємств вилучається понад 50 %, а в деяких випадках 70–80 % прибутку.

Подібне становище виникло внаслідок неправильної орієнтації системи оподаткування на збільшення податків, розміри яких не залежать від результатів господарської діяльності, таких, як податок на землю (за останній час його ставки зросли в 20 разів), комунальний податок (база обчислення зросла в 24 рази) та інших.

Нині пріоритетними напрямками реформування системи оподаткування є зниження розмірів ставок податків та інших обов'язкових платежів шляхом розширення бази для нарахування податків за рахунок скорочення і скасування пільг при визначенні об'єктів оподаткування, стабілізація ставок і строків сплати податків.

Докорінне реформування податкової системи позитивно вплине на функціонування фінансової системи країни в цілому. Саме на це орієнтує послання Президента України до Верховної Ради України, в якому викладені концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 рр. В ньому наголошується, що **потребує змін логіка формування державних фінансів**. Зокрема,

потрібне більш тісне узгодження національного податкового законодавства із законодавством Євросоюзу. Слід вжити рішучих заходів щодо зниження податкового тиску, посилення захисту платників податків, максимального спрощення процедури оподаткування, введення податкових стимулів інноваційної діяльності та нагромадження капіталу. Водночас має бути запроваджений жорсткий контроль за використанням державних фінансів, який відповідав би принципам та нормам фінансового контролю в країнах Європейського Союзу.

Розглянемо основні види податків докладніше.

Податок з доходів фізичних осіб

Податок з доходів фізичних осіб є платою фізичної особи за послуги, які надаються їй територіальною громадою, на території якої така фізична особа має податкову адресу або розміщено особу, що утримує цей податок згідно з законом.

Під *податковою адресою* фізичної особи розуміють місце постійного або переважного проживання платника податку, місце податкової реєстрації платника податку, визначене згідно із законодавством.

Платниками податку (суб'єктами оподаткування) є громадяни України, які отримують як доходи з джерелом їх походження з території України, так і іноземні доходи, а також іноземні громадяни, які отримують доходи з джерелом їх походження з території України.

Об'єктом оподаткування є:

- загальний місячний оподатковуваний дохід;
- загальний річний оподатковуваний дохід;
- доходи з джерелом їх походження з України, що підлягають кінцевому оподаткуванню при їх виплаті;
- іноземні доходи (для громадян України).

До складу *загального місячного оподаткованого доходу* включаються:

- доходи у вигляді заробітної плати, інші виплати та винагороди, нараховані (сплачені) платнику податку відповідно до умов трудового або цивільно-правового договору;
- доходи від продажу об'єктів прав інтелектуальної (промислової) власності та доходи у вигляді сум авторської винагороди, іншої плати за надання права на користування або розпорядження іншим особам нематеріальним активом (творами науки, мистецтва, літератури або іншими нематеріальними активами);

- доходи у вигляді відсотків (дисконтних доходів), дивідендів та роялті, виграшів, призів;
- інші доходи, згідно з переліком, встановленим законом.

Платник податку має право на зменшення суми загального місячного оподатковуваного доходу, отримуваного з джерел на території України від одного працедавця у вигляді заробітної плати, на суму *податкової соціальної пільги*.

Розмір податкової пільги дорівнює одній мінімальній заробітній платі (у розрахунку на місяць), встановленій законом на 1 січня звітного податкового року, — для будь-якого платника податку та 150 або 200 % мінімальної заробітної плати для нужденних категорій громадян, учасників бойових дій під час Другої світової війни, колишніх в'язнів концтаборів, осіб, визнаних репресованими чи реабілітованими тощо.

Податкова соціальна пільга застосовується до нарахованого місячного доходу платнику податку у вигляді заробітної плати виключно за одним місцем його нарахування (виплати). Платник податку подає працедавцю заяву про самостійне обрання місця застосування податкової соціальної пільги за формою, визначеною центральним податковим органом.

Загальний річний оподатковуваний дохід складається з суми загальних місячних оподатковуваних доходів звітного року, а також іноземних доходів (для громадян України), одержаних протягом такого звітного року.

Платник податку, який є громадянином України, має право на *податковий кредит* за наслідками звітного податкового року. Загальний річний оподатковуваний дохід, зменшений на суму податкового кредиту звітного року, становить чистий річний оподатковуваний дохід.

Підстави для нарахування податкового кредиту, перелік витрат, дозволених до включення до складу податкового кредиту, порядок оформлення такого кредиту встановлюються законодавством.

У загальному випадку ставка податку становить 15 % від об'єкта оподаткування. Ставка податку становить 5 % від об'єкта оподаткування, нарахованого як відсоток на депозит (вклад) у банк чи небанківську фінансову установу (крім страховиків), включаючи дохід за ощадним (депозитним) сертифікатом. Ставка податку становить 30 % від об'єкта оподаткування, нарахованого як виграш чи приз (крім виграшу в державну лотерею у грошовому виразі).

Ставка податку може становити інший розмір, визначений відповідними нормами законодавства.

Платники податку зобов'язані подавати річну **декларацію про майновий стан і доходи (податкову декларацію)**. Податкову декларацію подають ті громадяни, що протягом звітного року мали ще якісь доходи, крім заробітної плати за місцем основної роботи (тобто робота за сумісництвом на інших підприємствах, за договорами цивільно-правового характеру, разові роботи тощо). Для громадян, що займаються підприємницькою діяльністю, у загальний річний дохід включаються також доходи, одержані від цієї діяльності.

Подається декларація в податкову інспекцію за місцем проживання до 1 березня наступного за звітним року. При цьому, якщо громадянин працює, наприклад, за сумісництвом, то за підсумками року податкова інспекція зробить перерахунок відповідно до поданої декларації про доходи.

Сума податкових зобов'язань, донарахована податковим органом, підлягає сплаті до відповідного бюджету в строки, встановлені законом.

Сума коштів, яка підлягає поверненню платнику податку, зараховується на його банківський рахунок, відкритий у будь-якому комерційному банку, або надсилається поштовим переказом на адресу, зазначену в декларації, протягом 60 календарних днів від дня отримання такої декларації.

З метою контролю за дотриманням сплати податку з фізичних осіб в Україні ведеться *Державний реєстр фізичних осіб – платників податків*. Реєстр платників податків є по суті автоматизованим банком даних, що забезпечують єдиний державний облік усіх фізичних осіб, зобов'язаних сплачувати податки. Відповідно до цього податкова інспекція кожній людині привласнює десятизначний **ідентифікаційний номер (код)**. Цей номер присвоюється один раз і на все життя. Ідентифікаційний номер обов'язковий для пред'явлення в різні органи державної реєстрації, установи банків, під час прийому на роботу, виплати грошових сум тощо.

Податок з прибутку підприємств

Платниками податку з прибутку підприємств є суб'єкти підприємницької діяльності, бюджетні, громадські підприємства, установи

та організації, що здійснюють діяльність, спрямовану на одержання прибутку.

В Україні система оподаткування прибутку підприємств характеризується частою зміною об'єкта оподаткування. Так, у 1991 році податок стягався з прибутку, у 1992 році — з доходу, з початку 1993 року — з прибутку, у другій половині 1993 і 1994 роках — знову з доходу, з 1995 року — знову з прибутку.

Нині об'єктом оподатковування є прибуток підприємства, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань.

Валовий дохід — це загальна сума доходів платника податку від усіх видів діяльності, отриманих в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами.

Валовий дохід містить у собі:

- 1) загальні доходи від реалізації товарів (робіт, послуг);
- 2) доходи від здійснення банківських, страхових та інших операцій з надання фінансових послуг;
- 3) доходи від спільної діяльності, а також у вигляді відсотків, роялті, дивідендів тощо;
- 4) доходи, не враховані при обчисленні валового доходу періодів, що передують звітному;
- 5) доходи з інших джерел та від позареалізаційних операцій.

Із суми валового доходу виключаються суми акцизного збору, податку на додану вартість, суми грошових коштів або вартість майна, отримані платником податку за рішенням суду як компенсація його витрат або збитків, а також деякі інші суми.

Валові витрати виробництва та обігу — це сума будь-яких витрат платника податку в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, що здійснюються як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які купуються (виготовляються) таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

До складу валових витрат включаються:

- суми коштів, сплачених у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва, реалізацією продукції (робіт, послуг) і охороною праці;
- суми коштів або вартість майна, добровільно переданих у держбюджет або місцеві бюджети, але не більш як 4 % оподаткованого прибутку;

- суми коштів, перерахованих підприємствам всеукраїнських об'єднань осіб, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, але не більш як 10 % оподаткованого прибутку;
- сума коштів, внесених у страхові резерви фінансовими установами для покриття ризику неповернення кредиту;
- суми внесених податків, зборів та інших обов'язкових платежів;
- суми витрат, не врахованих у складі валових витрат минулих років;
- суми безнадійної заборгованості у випадку, коли відповідні заходи для стягнення боргів не дали результату;
- суми витрат, пов'язаних з поліпшенням основних фондів та суми перевищення балансової вартості основних фондів і нематеріальних активів над вартістю їх реалізації.

Не включаються до складу валових витрат витрати на потреби, не пов'язані з веденням господарської діяльності.

Під **амортизацією** основних фондів і нематеріальних активів розуміють поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення і поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку в межах норм амортизаційних відрахувань.

Прибуток підприємств, включаючи підприємства, засновані на власності окремої фізичної особи, оподатковується податком за ставкою 30 % від об'єкта оподаткування.

Суму податку з прибутку підприємства визначають самостійно, виходячи з обчисленого розміру оподаткованого прибутку і ставки податку.

Податок на додану вартість

Другий за значенням вид податку, що стягується з суб'єктів підприємницької діяльності, — податок на додану вартість (ПДВ). Податок на додану вартість є частиною знову створеної вартості на кожному етапі виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг. Додана вартість включає заробітну плату, амортизаційні відрахування, відсотки за кредит, прибуток, витрати на електроенергію тощо.

Розглянемо механізм утворення ПДВ на прикладі виготовлення хлібобулочних виробів. З метою спрощення розрахунків поділимо увесь технологічний процес на чотири стадії виробництва і реалізації хлібопродуктів: вирощування пшениці — намолочування зерна — випікання — транспортування та продаж у торговельні мережі.

I стадія — вирощування пшениці. Припустімо, що для випікання одного батона необхідно виростити пшениці на 10 умовних одиниць (ум. од.).

II стадія — намолочування борошна. Витрати на цю виробничу операцію становлять 20 ум. од.

III стадія — випікання батонів. Вартість одного батона зростає ще на 50 ум. од.

IV стадія — транспортування і реалізація батонів у торговельній мережі. Магазин, якщо він сам доставив вироби до прилавку, додає вартість транспортування та своїх послуг з продажу ще на 30 ум. од. Узагальнимо цей процес у таблиці (табл. 7). У результаті кінцева додана вартість становитиме 110 ум. од. (230–120).

Таблиця 7

Стадії виробництва і обігу	Вартість куплених товарів	Додана вартість	Вартість проданих товарів
Фермерське господарство (вирощування пшениці)	–	10	10
Млин (намолочування борошна)	10	20	30
Пекарня (випікання батонів)	30	50	80
Роздрібна торгівля (транспортування і реалізація батонів)	80	30	110
Разом	120	110	230

Як бачимо, ПДВ є непрямим багатоступеневим податком, який утримується з кожного акту продажу, починаючи з виробничого циклу і закінчуючи продажем товару споживачеві. Збирачем ПДВ є кожний продавець упродовж усього ланцюга руху товару.

Податок на додану вартість додається до ціни продажу товару і на кожній стадії виробництва та обігу дорівнює різниці між сумою податку, який стягується при продажу товару, і сумою податку, що стягується при його купівлі (табл. 8).

Платниками податку є підприємства усіх форм власності, а також фізичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю, обсяг оподатковуваних операцій яких протягом якогось періоду з останніх дванадцяти календарних місяців перевищував 600 неоподатковува-

них мінімумів доходів громадян. При цьому якщо торгівля провадиться за готівковими розрахунками, податок платиться незалежно від обсягів продажів. Виняток становлять лише фізичні особи, що сплачують ринковий збір, тобто торгують на ринку.

Таблиця 8

Стадії виробництва і обігу	Вартість куплених товарів	Додана вартість	Продаж товарів		
			Ціна без податку на додану вартість	Податок на додану вартість	Ціна з податком на додану вартість
Фермер	–	10	10	1	11
Мірошник	11	20	31	3,1	34,1
Пекар	34,1	50	84,1	8,1	92,2
Роздрібний торговець	92,2	30	122,2	12,22	134,42
Разом	137,3	110			

Об'єктом оподаткування є операції з продажу товарів (робіт, послуг) на митній території України, а також ввіз або вивіз товарів (робіт, послуг) в Україну або за межі митної території України відповідно. Під операціями з продажу товарів розуміють будь-які операції, що здійснюються відповідно до цивільно-правових договорів.

База оподаткування операцій з продажу товарів визначається виходячи з їх договірної вартості, визначеної за вільними цінами з урахуванням акцизного збору, ввізного мита та інших податків, зборів і обов'язкових платежів.

Податок обчислюється за ставкою 20 % від бази оподаткування, за винятком операцій, звільнених від оподаткування, та операцій, до яких застосовується нульова ставка.

Податок на додану вартість (англ. *value added tax* – VAT) вперше був введений у Європі у 60-х роках ХХ ст. з метою обмеження виробництва. Це було викликано надвиробництвом товарів. Ставки ПДВ, як правило, не перевищують 20 % і становлять, наприклад, у США – 11 %, у Великій Британії – 15 %, у ФРН – близько 6 %, у Швеції – 7 %, у Франції – 8 %. ПДВ охоплює практично всі види товарів та

послуг, тому при порівняно низьких ставках поповнює казну краще від інших видів податків. Крім того, ПДВ дає змогу гнучко балансувати бюджетні витрати та доходи при інфляційному зростанні цін, їх лібералізації тощо.

Сума податку, що підлягає сплаті в бюджет, визначається як різниця між сумами податку, отриманого від покупців, і сумами податку, сплаченого постачальникам за сировину, матеріали, паливо, роботи, послуги, вартість яких відноситься на витрати виробництва й обігу.

Реалізація товарів (робіт, послуг) підприємствами здійснюється за договірними цінами з додатковим нарахуванням податку на додану вартість. При цьому платник податку зобов'язаний надати покупцю **податкову накладну**.

Податкова накладна є звітним податковим документом і одночасно розрахунковим документом. Податкова накладна виписується на кожну повну або часткову поставку товарів (робіт, послуг). Для операцій, оподатковуваних і звільнених від оподаткування, складаються окремі податкові накладні. Право на складання податкових накладних мають лише особи, що зареєструвалися у встановленому порядку як платники податку. *Реєстр платників податку на додану вартість* веде центральний податковий орган України.

Акцизний збір

Акцизний збір — це податок на високорентабельні та монополні товари. Як і ПДВ, він включається у відпускну ціну.

Перелік товарів (продукції), на які встановлюється акцизний збір, і ставки цього збору затверджуються постановами Верховної Ради України.

Ставки акцизного збору встановлюються у відсотках до вартості у відпускну цінах для вітчизняних виробників і до митної (закупівельної) вартості для імпортованих товарів з урахуванням митних зборів і ввізного мита для таких товарів.

В Україні близько 30 видів товарів підпадають під акцизний збір. Ставки акцизу коливаються дуже істотно — від 10 до 300 %.

Платниками акцизного збору є:

- виробники підакцизних товарів, їх відокремлені підрозділи, у тому числі з давальницької сировини;
- суб'єкти підприємництва — імпортери підакцизних товарів;

- фізичні особи, що ввозять підакцизні предмети на митну територію України;
- юридичні і фізичні особи, що одержують підакцизні товари у податкових агентів.

Акциз, як правило, сплачується виробником (якщо у нього немає пільг) і тільки один раз. Якщо товар підакцизний, то у супровідних документах має бути позначка про сплату акцизу. Якщо виробник з якихось причин не сплатив акциз, то його сплачує продавець.

Податковий агент не є платником акцизного збору, ця особа уповноважена законодавством нараховувати, утримувати акцизний збір з платників і вносити його в бюджет. Він зобов'язаний письмово повідомляти покупців про їх обов'язки зі сплати збору, сума якого може бути виділена окремим рядком. Податковими агентами можуть бути підприємства з іноземними інвестиціями, у яких право на пільги по сплаті окремих податків і зборів підтвержене рішенням суду, або уповноважений державний орган, що реалізує вилучені чи конфісковані підакцизні товари.

Існують певні особливості акцизного збору для деяких видів товарів.

Алкогольні напої і тютюнові вироби як імпортного, так і вітчизняного виробництва реалізуються в Україні з **акцизними марками**. Порядок виготовлення, збереження і реалізації акцизних марок регулюється законодавством. Реалізують ці марки податкові інспекції.

Плата (податок) за землю

Об'єктом плати за землю є земельна ділянка, що знаходиться у власності або користуванні, у тому числі на умовах оренди.

Суб'єктом плати за землю (платником) є власник землі або землекористувач.

При цьому треба мати на увазі, що плата за землю на підставі закону ділиться на два види — податок на землю (сплачують власник землі, землеволоділець або землекористувач — не орендар) і орендна плата (сплачують орендарі). Таким чином, орендарі сплачують тільки орендну плату, а не земельний податок. Це пов'язано з тим, що об'єктом оподаткування є земельна ділянка, за яку податок сплачується його власником або володільцем — орендодавцем.

Для того щоб орендар дійсно вважався орендарем, він повинен мати договір оренди земельної ділянки (її частини). Договір оренди

будинку, складу, приміщення тощо не замінює договір оренди землі, який повинен укладатись окремо. Відповідно до *Земельного кодексу України* договір оренди землі підлягає реєстрації в місцевих органах влади.

Землекористувач (не власник ділянки), що не має договору оренди, повинен сплачувати земельний податок. Таким чином, для землекористувача існують два варіанти: або укласти договір оренди і сплачувати орендну плату, встановлену орендодавцем у відповідному договорі оренди, або бути користувачем ділянки з одержанням відповідного свідоцтва в місцевих органах влади і сплачувати земельний податок.

Ставки земельного податку визначаються за загальним правилом у розмірі 1 % від грошової оцінки ділянки. Сама грошова оцінка проводиться по методиках, що затверджуються КМУ. Що стосується плати за оренду землі, то тут відносини сторін в основному регулюються нормами *Земельною кодексу* і самого договору оренди.

Торговий патент

З метою забезпечення виконання всіма суб'єктами підприємницької діяльності зобов'язань перед державою щодо сплати податків і залучення до бюджету "тіньових" доходів в Україні введено систему **патентування** в окремих сферах діяльності, де існують труднощі при здійсненні контролю за доходами. Законом передбачено патентування торгової діяльності з розрахунками готівкою, а також з використанням інших форм розрахунків і кредитних карток, діяльності в сфері торгівлі іноземною валютою, діяльності з надання послуг у сфері грального бізнесу та побутових послуг.

Торговий патент — це державне свідоцтво, що дає суб'єкту підприємницької діяльності право займатися торговою діяльністю, здійснювати обмін валюти, а також надавати послуги в сфері грального бізнесу та побутових послуг. Торговий патент видається за фіксовану плату суб'єктам підприємництва державними податковими інспекціями за місцем перебування юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів (філій, відділень тощо) або за місцем реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи, які здійснюють зазначену діяльність. Підставою для одержання торгового патенту на право здійснення відповідного виду діяльності є заявка суб'єкта підприємницької діяльності, що подається

в державну податкову інспекцію за місцем перебування суб'єкта підприємницької діяльності.

Плата за патент є авансовою оплатою податку з прибутку, і тому нарахований до сплати податок з прибутку підприємств або відповідно податок з доходів фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності, що не мають статусу юридичної особи, отримані від здійснення операцій, що підлягають патентуванню, зменшується на суму платежів вартості патенту.

Патент видається строком на один рік, його вартість залежить від місяця здійснення торгової діяльності і визначається місцевими органами влади.

Законом передбачені також короткострокові, пільгові та спеціальні торгові патенти. *Короткостроковий патент* видається на термін від 1 до 15 днів. Такий патент купується при проведенні ярмарків, виставок-продажів та інших короткострокових заходів, пов'язаних з демонстрацією і продажем товарів. *Пільговий патент* видається на торгівлю товарами вітчизняного виробництва за спеціальним переліком, встановлюваним законом. *Спеціальний торговий патент* — це державне свідоцтво про право суб'єкта підприємницької діяльності на особливий порядок оподаткування. Власник спецпатенту — юридична особа — звільняється від усіх податків і зборів, а також від обов'язкового застосування реєстраторів розрахункових операцій, а фізичні особи — від ведення обліку прибутків і витрат. На відміну від звичайного патенту придбання спеціального патенту є правом підприємця, а не обов'язком. Вартість спеціального торгового патенту встановлюється органами місцевого самоврядування за єдиною методикою щорічно після затвердження місцевого бюджету.

Податковий облік

Платники податків — суб'єкти підприємницької діяльності — повинні вести окремий податковий облік.

Податковий облік ведеться в спеціальних книгах, форма і порядок заповнення яких встановлюється податковою службою. Наприкінці податкового періоду платники податку зобов'язані заповнювати і надавати в податкові органи податкові декларації, розрахунки податків та інші документи, пов'язані з нарахуванням і сплатою податків.

При веденні податкового обліку підприємства зобов'язані керуватися так званим **правилом “першої події”**. Відповідно до цього

правила для оподаткування не має значення, що сталося раніше: відвантаження продукції чи одержання грошей за неї, оплата товарів чи їх оприбуткування. Валовий дохід і валові витрати збільшуватимуться, як тільки відбудеться перша з подій. Друга подія, наприклад надходження грошей за відвантажену продукцію, для оподаткування значення не має і у податковому обліку відобразитися не буде.

У разі незадовільного фінансового стану і неможливості вчасно сплатити податки платник податку може звернутися до податкової інспекції з заявою про надання відстрочки або розстрочки сплати податку на умовах **податкового кредиту**.

Відстрочка на умовах податкового кредиту — це перенесення сплати податку, іншого обов'язкового платежу на більш пізній термін на умовах, визначених кредитною угодою, за рішенням органу державної податкової служби.

Розстрочка на умовах податкового кредиту — це розподіл суми платежу на кілька строків сплати на умовах, визначених кредитною угодою, за рішенням органу державної податкової служби.

Відстрочки і розстрочки сплати податків та інших платежів надаються в межах бюджетного року. На відстрочені або розстрочені суми пеня не нараховується з дня підписання кредитної угоди. За час відстрочки (розстрочки) платники сплачують плату за користування коштами в розмірі 75 % облікової ставки НБУ, що застосовується на день оформлення платниками сум кредиту, але менше розміру пені за невчасну сплату податку чи іншого платежу.

Контроль за сплатою податків

Контроль за дотриманням податкового законодавства в Україні здійснюється органами державної податкової служби в особі її центрального органу — **Державної податкової адміністрації України (ДПАУ)** та місцевих податкових інспекцій. Головним завданням державної податкової служби є забезпечення дотримання податкового законодавства, повний облік всіх платників податків і обов'язкових платежів, що надходять до бюджету та цільових страхових фондів, забезпечення правильності обчислення і сплати цих платежів.

Нині податкова служба України здійснює контроль по всіх видах податків і зборів як загальнодержавних, так і місцевих.

За порушення податкового законодавства на суб'єктів підприємницької діяльності — платників податків покладено відповідальність у вигляді заходів майнового впливу, до яких відносять:

- фінансові (штрафні) санкції;
- пені;
- адміністративні штрафи.

Усі ці засоби майнового впливу можна об'єднати таким поняттям, як встановлений законом фінансовий засіб впливу за порушення строків сплати податків, платежів і зборів, що обчислюється у відсотках або твердій сумі (розмірі) від суми невиконаного або неналежно виконаного платежу і сплачується за кожний день прострочення або за фактом неплатежу.

Відповідальність за правильність обчислення, своєчасність сплати податків та інших обов'язкових платежів і дотримання законодавства про оподаткування покладається на платників податків та інших обов'язкових платежів.

Підприємства — платники податків, що не мають у встановлений для сплати податків та інших обов'язкових платежів строк бухгалтерських звітів і балансів, декларацій і розрахунків встановленої форми за відповідний період, сплачують 110 % суми податку (платежу), обчисленого за попередній період. Після подачі зазначених документів провадиться перерахунок податку (платежу), виходячи з фактично отриманого прибутку (доходу) та інших об'єктів оподаткування.

У разі приховування (заниження) платниками суми податку чи іншого обов'язкового платежу з них стягується сума донарахованого податку або іншого обов'язкового платежу і штраф у двократному розмірі тієї самої суми, а у разі повторного порушення протягом року після встановлення порушень попередньою перевіркою — штраф у п'ятикратному розмірі. За неподання або невчасне подання декларацій, розрахунків та інших документів податковим інспекціям, а також неподання або невчасне подання платіжних доручень на сплату податків установам банків — 10 % від сум податків (платежів), що підлягають сплаті.

Санкції застосовуються до платників податків, які припустилися помилки у своїх розрахунках або деклараціях, незалежно від того, трапилось це через незнання, халатність або навмисно. При цьому варто мати на увазі, що встановлені законодавством фінансові санк-

ції застосовуються лише до податків та інших платежів, щодо яких встановлено обов'язкову подачу державним податковим інспекціям податкових декларацій і розрахунків. Щодо інших податків (платежів) ці санкції не застосовуються.

Обов'язковою умовою для застосування фінансової санкції є правильно оформлений **акт документальної перевірки**, в якому чітко викладається зміст порушення, називаються конкретні пункти і статті порушеного законодавчого акта. Акт перевірки підписує керівник підприємства і податковий інспектор, що його перевіряє. У разі відмови першого від підпису складається додатковий акт довільної форми. Дії податкового інспектора можна оскаржити, для чого подається заява в державну податкову інспекцію, що безпосередньо контролює платника. Протягом місяця має бути дана відповідь. Якщо вона не влаштовує платника, той має право звернутися до вищого податкового органу або до господарського суду. При цьому розгляд скарги платника не означає припинення дій службових осіб податкової інспекції. Тобто платнику нараховується пеня і стягуються суми фінансових санкцій у встановленому порядку.

Сума фінансових санкцій за порушення податкового законодавства має бути перерахована в бюджет або цільові страхові фонди в 10-денний строк з дня складення акта перевірки державною податковою інспекцією. Відповідальність за повноту і своєчасність сплати фінансових санкцій несе керівник підприємства.

У разі невнесення у зазначений строк суми фінансової санкції податкові інспекції мають право стягнути ці суми з підприємств усіх форм власності незалежно від результатів фінансово-господарської діяльності в безспірному порядку шляхом виставлення інкасового доручення (розпорядження) на розрахунковий рахунок у банку підприємства. У разі відсутності коштів на розрахунковому рахунку санкції звертаються на валютний, депозитний та інші рахунки. За відсутності коштів і на цих рахунках податкові інспекції можуть стягнути несплачені в бюджет платежі за рахунок майна боржника, тобто останній може стати банкрутом.

Після закінчення встановлених термінів сплати відповідних платежів невнесена сума вважається недоїмкою і на неї нараховується пеня.

Розмір пені обчислюється у такий спосіб:

- пеня в розмірі 120 % облікової ставки НБУ нараховується при невчасному надходженні до бюджету: податку з прибутку; по-

датку на додану вартість; акцизного збору; плати за спеціальне використання лісових ресурсів, прісних водних ресурсів, надр при видобутку корисних копалин; зборів та інших неподаткових платежів; рентної плати за нафту і природний газ, що добувається в Україні; податку з власників транспортних засобів; відрахувань від плати за транзит газу через територію України; сум різниці в ціні на природний газ власного видобутку; сум від перевищення фонду споживання; коштів від приватизації держмайна; відрахувань на геологорозвідувальні роботи, здійснені за рахунок держбюджету; місцевих податків і зборів;

- пеня в розмірі подвійної ставки НБУ нараховується за невчасне надходження до бюджету податку на доходи фізичних осіб;
- пеня в розмірі 0,2 % від недоотриманої суми нараховується: за несвоєчасне надходження державного мита; за прострочену заборгованість за наданими кредитами під держзамовлення сільськогосподарської продукції та іншими позиками;
- пеня в розмірі 0,3 % від недоотриманої суми нараховується за несвоєчасне надходження: доходів від зовнішньоекономічної діяльності; плати за землю.

На службових осіб підприємств, винних у необчисленні, неперерахуванні, заниженні суми податку або іншого обов'язкового платежу, у приховуванні (заниженні) об'єктів оподаткування, а також у відсутності бухгалтерською обліку об'єктів оподаткування або ведення його з порушеннями встановленого порядку, у неподанні, невчасному поданні або поданні не за встановленою формою бухгалтерських звітів, балансів, податкових декларацій, розрахунків, аудиторських висновків, платіжних доручень та інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків або інших обов'язкових платежів, державними податковими інспекціями накладаються адміністративні штрафи в розмірі від п'яти до десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Крім адміністративної відповідальності, на службових осіб підприємств — платників податків може бути покладена і кримінальна відповідальність.

Може скластися ситуація, коли місцеві органи влади, намагаючись поповнити свій бюджет, встановлюють додаткові місцеві податки, що важким тягарем лягають на підприємців. У зв'язку з цим варто зазначити, що державна податкова служба не має права на

обов'язкове стягнення податків і платежів, введених місцевими адміністраціями і не врахованих у переліку місцевих податків, передбачених Законом України “Про систему оподаткування”. Податкова інспекція також не має права нараховувати пені, застосовувати фінансові санкції і притягати до адміністративної відповідальності за невчасну сплату або несплату податку, неправомірно введеного місцевими адміністраціями.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Розкрийте сутність економічної категорії “фінанси”.
2. Як визначити зміст і структуру фінансових відносин?
3. Назвіть складові елементи фінансової системи.
4. Чому державні фінанси є головною ланкою фінансової системи? Проаналізуйте інші складові фінансової системи: фінанси регіонів, фінанси господарюючих суб'єктів, фінанси населення.
5. Що таке позабюджетні фонди? Назвіть особливості їх формування.
6. Які функції виконують фінанси? Проаналізуйте їх.
7. Охарактеризуйте головні напрями перебудови і вдосконалення фінансової системи в процесі економічного реформування.
8. Яка роль фінансової системи в період переходу до ринкових відносин?
9. Визначте сутність фінансової політики в Україні на нинішньому етапі її розвитку та у перспективі. Проаналізуйте основні законодавчі та нормативні документи у цій сфері.
10. Що означає поняття “фінансовий менеджмент”?
11. Розкрийте основні принципи та особливості фінансового менеджменту. Як взаємодіють суб'єкти і об'єкти фінансового менеджменту?
12. Охарактеризуйте фінанси підприємств і принципи їх організації.
13. Чому фінансовий менеджмент слід розглядати як форму підприємницької діяльності? Зверніть увагу на зміст таких понять, як “фінансовий ринок”, “фінансовий механізм”, “фінансовий метод”.
14. Як здійснюється інформаційне забезпечення функціонування фінансового механізму? Наведіть приклади використання су-

- часних інформаційних систем, побудованих на комп'ютерній техніці.
15. Розкрийте сутність і структуру державного бюджету. Перелічіть принципи його формування.
 16. Проаналізуйте складові структури державних доходів та державних витрат.
 17. Які функції виконує бюджетна система? Зверніть увагу на такі поняття, як бюджетне фінансування, баланс доходів і витрат.
 18. Назвіть причини виникнення бюджетного дефіциту. Спираючись на офіційні матеріали, покажіть складність цієї проблеми в Україні.
 19. Що призводить до виникнення внутрішнього та зовнішнього боргу країни? Як можна уникнути їх виникнення?
 20. Які антиінфляційні заходи здійснюються в Україні з метою зміцнення бюджетної системи?
 21. Проаналізуйте основні функції податкової системи.
 22. На яких принципах засноване оподаткування?
 23. Проаналізуйте найважливіші законодавчі та нормативні акти, що визначають основні напрями податкової політики України.
 24. Що таке ставка податку, як її визначають? Назвіть види податкових ставок, що діють в Україні.
 25. Які види податків належать до прямих і непрямих?
 26. Розкрийте зміст основних видів прямих податків. Які зміни відбулися в Україні останнім часом у визначенні їх розмірів?
 27. Проаналізуйте основні види непрямих податків. Які особливості їх вилучення в Україні?
 28. Перелічіть головні напрями перебудови податкової системи в Україні.
 29. Поясніть, як реформування податкової системи пов'язане з функціонуванням фінансової системи країни в цілому?

РОЗДІЛ 9

КРЕДИТНО-БАНКІВСЬКА СИСТЕМА. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ. ІНФЛЯЦІЯ НА МАКРОРІВНІ

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

АКЦІЇ (*shares, stocks*) — цінні папери, що випускаються акціонерними товариствами без встановленого терміну обігу. Акція засвідчує внесення її власником частки в акціонерний капітал (статутний фонд) товариства.

АКЦІОНЕР (*shareholder, stockholder*) — власник акції, особа, яка володіє акцією і користується усіма юридичними правами щодо неї.

БАНК (*bank*) — фінансова установа, що проводить різноманітні види операцій з грошима і цінними паперами та надає фінансові послуги уряду, підприємствам, громадянам, один одному. Банки випускають, зберігають, надають у кредит, купують і продають, обмінюють гроші та цінні папери, контролюють рух грошових коштів, обіг грошей, цінних паперів, надають послуги з платежів і розрахунків. Розрізняють два основні види банків — центральний банк країни і комерційні банки.

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА (*bank system*) — сукупність різних видів банків та інших кредитних установ, взаємопов'язаних і діючих в межах єдиного фінансово-кредитного механізму. У дворівневій банківській системі на першому рівні знаходиться центральний банк (в США — федеральна резервна система), а на другому рівні — мережа комерційних банків та інших розрахунково-кредитних установ (центрів).

БАНКІВСЬКИЙ КРЕДИТ (*bank credit*) — кредит, що надається банками, спеціальними кредитно-фінансовими установами підприємцям та іншим позичальникам у вигляді грошових позик на умовах поворотності та сплати кредитного відсотка.

БЕЗАКЦЕПТНІ ПЛАТЕЖІ (*disaccertance paments*) — платежі організацій, підприємств, громадян, що здійснюються на основі платіжних вимог як безперечні і не вимагають згоди платника на їхнє покриття (оплату). До таких відносять: квартирну плату, плату за газ, воду, тепло, електроенергію, користування телефоном, здійснення вантажних перевезень, повернення незаконно стягнених сум тощо.

БЕЗГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ (*dismoney calculations*) — форма грошового обігу, при якій зберігання і рух грошових коштів відбувається без участі наявних грошей, шляхом зарахування грошей на банківський рахунок та перерахування з рахунку платника на рахунок отримувача. Усі безготівкові розрахунки здійснюються через банки, і тому гроші у безготівковому

обороті важко приховувати від контролю та оподаткування. У розвинених країнах частка безготівкового обороту в грошовому обігу набагато перевищує 50 %.

БІРЖА (*stock exchange*) — постійно функціонуючий організаційно оформлений ринок (установа), на якому проводяться операції купівлі-продажу великих партій товару — товарні біржі; цінних паперів — фондові біржі; валюти — валютні біржі; різноманітних товарів — універсальні біржі. Біржі, відіграючи роль посередника, сприяють встановленню контактів між продавцями і покупцями товару та формуванню оптових ринкових цін через біржові торги.

БІРЖОВА ОПЕРАЦІЯ (*exchange operation*) — торговельна операція на біржі між продавцем і покупцем товарів (цінних паперів, валюти). Бувають двох основних видів: 1) касові, коли гроші за операцію сплачуються відразу; 2) термінові, при яких товари (цінні папери, валюта) повинні бути передані відразу після завершення операції, а гроші сплачуються через певний час (як правило протягом місяця).

БІРЖОВА ЦІНА (*exchange price*) — ціна, що складається на біржах на товари біржової торгівлі. Відомості про біржові ціни публікуються у спеціальних бюлетенях.

БІРЖОВЕ КОТИРУВАННЯ (*stock quotation*) — встановлення курсу цінних паперів на фондових біржах і цін на товари, представлених на товарних біржах; реєструються спеціальною котирувальною комісією біржі та відображають кон'юнктуру, яка складається на біржових торгах, співвідношення попиту і пропозиції.

БІРЖОВИЙ КУРС (*rate of exchange*) — біржова ціна акцій, облігацій, іноземної валюти.

БІРЖОВИЙ ПРИБУТОК (*exchange profit*) — доход від торгівлі цінними паперами на фондовій біржі. Біржовий прибуток виступає у вигляді: засновницького прибутку — різниці між сумою, отриманою від продажу цінних паперів за біржовим курсом, і вартістю реального капіталу, вкладеного в акціонерну компанію; курсового прибутку — різниці між курсом, за яким акції або облігації реалізуються в даний момент, і ціною, за якою вони були придбані, або ж різниці між курсами, зафіксованими при укладанні операції купівлі-продажу цінних паперів на термін.

БІРЖОВІ УГОДИ (*exchange deals*) — укладаються на товарних біржах. Бувають чотирьох видів: 1) товарні операції з пред'явленням товару або його зразків; 2) форвардні операції із зобов'язанням поставки товарів у майбутньому; 3) термінові, або ф'ючерсні, операції. На відміну від форвардної операції, за якою кількість, якість продукції, час і місце її доставки встановлюються у процесі кожної операції, у ф'ючерсній операції ці умови наперед визначаються біржою. Отже, ф'ючерсна операція є свого роду стандартом біржового бізнесу, а форвардна носить індивідуальний, вибірковий харак-

тер; 4) торгівля опціонами, тобто правом продажу (купівлі) ф'ючерсного контракту за певну ціну.

ВАРТІСТЬ КРЕДИТУ (*cost of borrowing*) — сума, яку позичальник сплачує кредитору за користування кредитом. Головними складовими вартості кредиту є відсоткова ставка, комісії, збори, страхова премія.

ДЕПОЗИТ (*deposit*) — 1) грошові вклади в банки (банківські депозити); 2) цінні папери, що передаються на збереження у кредитні установи; 3) внески грошових сум у різні установи, що робляться як забезпечення за вимогою оплати (наприклад, внески у судові установи як забезпечення позову); 4) записи у банківських книгах, що підтверджують вимоги клієнтів до банку.

ДЕПОНЕНТ (*depositor*) — 1) фізична або юридична особа, яка передала на зберігання у кредитну установу (банк) гроші або цінні папери. Вона є власником депозиту; 2) особа, яка не отримала своєчасно грошові доходи і виплати, які їй належать. Депоновані суми виплачують особам за їхньою вимогою або перераховують підприємствам, організаціям.

ДЕПОНУВАННЯ (*deposition*) — передача грошей і цінних паперів на зберігання у кредитні та інші установи.

ДЕПОРТ (*deport*) — біржова операція на термін, здійснена на фондовій біржі з розрахунку на пониження курсу цінних паперів. Такі особи, укладаючи, наприклад, угоду на продаж акцій через деякий термін за ціною, зафіксованою у момент укладання угоди, розраховують на можливість придбання акції для продажу за більш низьку ціну до настання цього терміну. У результаті така особа (на біржі її називають “ведмідь”) сподівається отримати прибуток у вигляді курсової різниці між ціною, за яку він продав акції, і більш низькою ціною їх придбання.

ДЕРЖАВНИЙ КРЕДИТ (*state credit*) — виражає кредитні відносини, в яких одною із сторін виступає держава, а з другої — фізичні й юридичні особи. Державний кредит може здійснюватися в різних формах: у вигляді натуральних позик (зерно, газ, нафта); цінних паперів (облігації внутрішньої позики, казначейські зобов'язання); надання кредиту на капіталовкладення виробничого призначення (технічне переозброєння, реконструкція, розширення виробництва, придбання устаткування).

ДЕРЖАВНИЙ ЦІННИЙ ПАПІР (*state security*) — цінний папір у вигляді облігації, скарбничого векселя, ощадного сертифіката, що випускається урядом країни або місцевими органами державної влади з метою залучення грошових коштів до державної скарбниці.

ДИВИДЕНД (*dividend*) — доход, отриманий власником акції з прибутку акціонерного товариства за підсумками його господарської діяльності за певний період часу, як правило, за рік. Розмір дивідендів, що сплачуються на привілейовані акції, фіксований наперед. Дивіденди за звичайними акціями можуть змінюватися залежно від прибутку акціонерного товариства та напрямів його використання.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕДИТУ (*guaranty of credit*) — сукупність умов матеріального характеру, що гарантують повернення боргу кредиторю. Як забезпечення грошового кредиту можуть виступати товари або інші матеріальні цінності боржника. Забезпечення може бути передано кредиторю у вигляді застави.

ІНДЕКС ДОУ-ДЖОНСА (*index Dow-Jones*) — середній показник курсів акцій групи найбільших компаній США, що публікується фірмою Доу-Джонса.

ІНДОСАМЕНТ (*endorsement*) — передавальний напис на цінному папері, векселі, чеку тощо, що засвідчує перехід прав за цим документом до іншої особи. Проставляється на зворотній стороні документа.

ІНДОСАНТ (*endorsee*) — особа, яка передає свої права на вексель (або інший цінний папір) іншій особі (індосату), про що вона повідомляє у передавальному надпису на зворотній стороні векселя.

ІНДОСАТ (*indossat*) — особа, на користь якої переводиться вексель згідно зробленого на ньому індосантом переказного надпису.

ІНКАСО (*encashment*) — вид банківської операції, яка полягає в отриманні банком грошей за різними фінансовими документами (векселями, чеками, платіжними дорученнями тощо) від імені і за рахунок своїх клієнтів. Ці грошові кошти банк заносить на розрахунковий рахунок клієнта. Отже, інкасо — посередницька операція передачі грошових коштів від платника до отримувача через банк.

ІПОТЕКА (*hypothecation*) — вид закладу нерухомого майна, переважно землі і будов, з метою отримання позики. При іпотечному закладі майно не передається в руки кредитора, а залишається у боржника. Під іпотекою також розуміють закладну і борг за іпотечний кредит.

ІПОТЕЧНИЙ БАНК (*hypothecativ*) — банк, що видає довготермінові позики під заставу нерухомого майна.

КАЗНАЧЕЙСТВО (*treasury*) — спеціальний державний фінансовий орган, підпорядкований, як правило, міністерству фінансів країни. До функцій скарбниці входять розробка проекту державного бюджету та управління його виконанням, управління державним боргом і емісія державних цінних паперів. У ході виконання державного бюджету скарбниця контролює збирання податків, мит й інших надходжень до бюджету, відкриває бюджетні кредити та надає бюджетні кошти відповідно до затверджених асигнувань.

КЛІРИНГ (*clearing*) — система безготівкових розрахунків за товари, цінні папери і послуги, заснована на зарахуванні взаємних вимог і зобов'язань. Розрізняють: банківський кліринг — система міжбанківських безготівкових розрахунків, здійснюваних через розрахункові палати і засновані на взаємному заліку рівних платежів; валютний кліринг — порядок проведення міжнародних розрахунків між країнами, заснований на взаємному заліку плате-

жив за товари і послуги, що мають рівну вартість, обчислену у так званій кліринговій валюті за погодженням сторін.

КОЛИВАННЯ КУРСУ ВАЛЮТИ, ЦІННИХ ПАПЕРІВ (*variable exchange*) — зміна біржових цін на валюту, цінні папери під впливом зміни попиту і пропозиції та інших ринкових чинників.

КОНТРОЛЬНИЙ ПАКЕТ АКЦІЙ (*major shareholding, controlling interest*) — частина загальної кількості акцій, що зосереджена в руках однієї особи, яка дає цій особі можливість здійснювати фактичний контроль за діяльністю акціонерного товариства.

КРЕДИТ (*credit*) — позика у грошовій або товарній формі, яка надається кредитором позичальнику на умовах повернення і, як правило, з оплатою відсотка.

КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ (*trade liabilities*) — тимчасово залучені підприємством, організацією, установою грошові кошти, які підлягають поверненню кредиторам у встановлені терміни.

КРЕДИТОСПРОМОЖНІСТЬ (*solvency credit standing*) — наявність передумов для отримання кредиту, здатність повернути його. Визначається показниками, що характеризують позичальника: його акуратністю у розрахунках за раніше отримані кредити, поточним фінансовим положенням і перспективою зміни, здатністю при необхідності мобілізувати грошові кошти з різних джерел.

КУРС ЦІННИХ ПАПЕРІВ (*rate, course*) — курсова ціна, за якою продаються і купуються цінні папери на фондовій біржі. Курсова ціна розраховується, оцінюється помноженням номінальної ціни, вказаної на папері, на відношення принесеного дивіденду (у відсотках до номіналу) до поточного рівня банківського позикового відсотка. Інакше: курс цінних паперів прямо пропорційний нормі доходності цінних паперів (нормі дивіденду, який вони приносять) і обернено пропорційний існуючому рівню позикового відсотка.

КУРСОВИЙ ПРИБУТОК (*course profit*) — доход, отриманий на різниці курсів реалізації та купівлі цінних паперів.

ЛІКВІДНІ АКТИВИ (*liquidity assets*) — засоби, які можна швидко перевести в гроші. До них відносяться: самі гроші, золото, короткотермінові державні цінні папери, кошти на поточних рахунках (до запитання) в банках, акції, облигації, векселі, майнові цінності, які можна швидко продати, векселі, за якими настав термін оплати.

ЛІКВІДНІСТЬ (*liquidity*) — 1) спроможність перетворення активів фірми, її цінностей у готівкові гроші; 2) спроможність своєчасного виконання боргових зобов'язань; 3) здатність ринку поглинати цінні папери, що продаються.

МАРЖА (*margin*) — 1) різниця між цінами, курсами, ставками, яку отримують у торговельній, біржовій, страховій і банківській діяльності; 2) банківський прибуток, який визначається як різниця між сумою стягнення і виплачених банком відсотків.

НОМІНАЛ, НОМІНАЛЬНА ЦІНА (*nominal cost, par value*) — вартість, вказана на цінних паперах, паперових грошах, банкнотах, монетах.

ОСОБОВИЙ РАХУНОК (*personal account*) — рахунок, що відкривається бухгалтерією або банком для розрахунків з окремими фізичними або юридичними особами. У такому рахунку відображаються усі розрахункові та грошово-кредитні операції з цим клієнтом.

ПЛАВАЮЧИЙ ВАЛЮТНИЙ КУРС (*floating exchange*) — курс валюти, який вільно змінюється, коливається. Величина його визначається ринковою кон'юнктурою, попитом і пропозицією, іншими ринковими чинниками.

ПОЗИКОВИЙ КАПІТАЛ (*loan capital*) — грошовий капітал, що надається у вигляді позики на умовах повернення із виплатою позикового відсотка.

РЕФІНАНСУВАННЯ КРЕДИТУ (*refinance credit*) — залучення комерційним банком дешевих короткотермінових міжбанківських позик для забезпечення кредиту клієнтам за невисокими відсотковими ставками.

РЕФІНАНСУВАННЯ, РЕФУНДИРУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ (*refinance*) — погашення державної заборгованості завдяки випуску нових позик, переважно заміною короткочасних зобов'язань довготерміновими цінними паперами.

РОЗРАХУНКОВА ПАЛАТА, КЛІРИНГОВА ПАЛАТА (*clearing office*) — 1) орган, що входить до складу товарної або фондової біржі, здійснює розрахунки по операціях і контролює виконання їх; 2) спеціальна міжбанківська організація, яка здійснює безготівкові розрахунки по чеках та інших платіжних документах шляхом зарахування взаємних вимог.

СПЕКУЛЯЦІЯ БІРЖОВА, ВАЛЮТНА (*speculation, profeteering*) — купівля-продаж акцій, облігацій, валюти з метою отримання прибутку, що виникає у зв'язку з різницею між ціною купівлі та продажу. В умовах ринкової економіки не вважається протиправною.

ТЕРМІНОВА ОПЕРАЦІЯ (*urgent deal*) — купівля-продаж цінних паперів (переважно акцій), при якій цінні папери передають покупцеві в момент здійснення операції, а їх оплата відбувається через деякий час, як правило, протягом місяця, за курсом, зафіксованим у момент операції.

9.1. КРЕДИТ І БАНКИ: СУТНІСТЬ, СТРУКТУРА, ОПЕРАЦІЇ В УМОВАХ РИНКУ

Для розвитку економіки в цілому і підприємництва зокрема велике значення має кредит. Необхідність кредитних відносин у ринковому господарстві загальновідома. Виникають дві протилежні ситуації.

Перша — в окремих підприємств, фірм, приватних осіб та інших учасників ринкових відносин утворюються тимчасово вільні гроші

(надлишки коштів у вигляді амортизаційних відрахувань; тимчасово “зайві” кошти через збіг у часі реалізації товарів та послуг і придбання нових партій сировини, матеріалів тощо, а також у зв’язку з сезонним виробництвом; кошти нагромаджені, але не використані для нового будівництва; реновації основних фондів; виплати заробітної плати; грошові доходи й збереження населення).

Друга ситуація — у учасників ринкових відносин виникає потреба в додаткових грошових ресурсах понад ті, які вони мають на певний момент. Ця суперечність вирішується за допомогою такого інструменту ринкового господарства, як кредит.

Кредит — це рух позичкового капіталу, що здійснюється на засадах терміновості, повернення та платності.

Зародилася ця економічна категорія ще у рабовласницькому суспільстві, коли гроші надавали в борг лихварі. Проте найбільшого розвитку вона набула в період переходу до капіталістичного виробництва, спираючись на ресурси позичкового капіталу. Спочатку кредитна система була представлена тільки банками, прообрази яких з’явилися ще у рабовласницькому суспільстві, де функції збереження грошей виконували храми, а обміну — міняльні контори. Установи, що нагадували певною мірою банки, відомі з середніх віків у містах Північної Італії (слово “*banco*” означало “конторку”, в якій працювали міняйли грошей), а згодом — у торгових центрах Нідерландів і Німеччини. Небанківські кредитно-фінансові установи — на пізніший період, а широкий їх розвиток — вже в наш час.

Кредит як економічна категорія *виражає відносини між людьми з приводу позики грошей на умовах обов’язкового повернення їх у перший термін з оплатою у вигляді відсотка.*

Юридична або фізична особа, що видала гроші в борг, є **кредитором**, а та, що отримала, — **позичальником**.

Кредит у ринковій економіці виконує такі функції.

1. Історично кредит сприяв розширенню меж суспільного виробництва і обігу, розвитку внутрішньої та зовнішньої торгівлі.

2. Прискорення концентрації та централізації капіталу. Кредит активно використовується у конкурентній боротьбі, сприяючи процесу поглинання та злиття компаній. Одні підприємці, яким вдалося отримати кредити на пільгових умовах, отримують можливості швидкого зростання капіталу, інші, не отримавши цих можливостей, програють.

3. Перерозподільча функція. Завдяки кредиту приватні накопичення, прибутки підприємств (фірм), доходи держави перетворюються на позичковий капітал і спрямовуються у прибуткову сферу господарства. Рушійним мотивом такого перерозподілу є отримання додаткового доходу (прибутку) кожним суб'єктом кредитних відносин: кредитор отримує його у вигляді відсотка за позику, а позичальник — у вигляді прибутку на позичені кошти, які використовує в підприємницькій діяльності. В результаті кредит має важливий стимулюючий вплив на поведінку зазначених суб'єктів.

4. Стимулюючий вплив на поведінку позичальника кредит здійснює через свою зворотність. Оскільки позичальник має повернути позичені гроші в певні терміни і з оплатою відсотка, це примушує його використовувати їх так, щоб у необхідний момент вони вивільнялися з обороту і принесли дохід, достатній для сплати відсотка та одержання прибутку, не нижчого за середній рівень. Отже, позичальник повинен використати кредит раціонально і ефективно. Інакше він матиме великі збитки, підірве свій підприємницький авторитет або навіть збанкрутує.

5. Кредит сприяє економії витрат обігу. У процесі його розвитку з'являються різні засоби використання банківських рахунків і вкладів (кредитні картки, різні види рахунків, депозитні сертифікати, міжрегіональні електронні системи банківських розрахунків тощо), відбувається випереджаюче зростання безготівкового обороту, прискорення руху грошових потоків.

У процесі історичного розвитку залежно від суб'єктів економічних відносин склалися різні форми і види кредитів.

Комерційний кредит — кредит, який надається підприємствами, фірмами, об'єднаннями та іншими суб'єктами господарювання один одному.

У більшості випадків комерційний кредит обслуговується векселями. Розрізняють прості та переказні векселі.

Простий вексель — це зобов'язання, що надається позичальником на ім'я кредитора.

Переказний вексель, або тратта, є письмовим наказом однієї особи (кредитора) іншій особі (позичальнику) про сплату певної суми третій особі або пред'явнику. Особу, що надає переказний вексель, іменують **трасантом**. Особу, яка зобов'язана здійснити платіж

за переказним векселем, називають **трасатом**, а особа, якій передається право на одержання грошей, — **ремігентом**.

Вексель повинен містити обов'язкові елементи (реквізити): найменування — “вексель”; безумовну обіцянку або зобов'язання сплатити повну суму; зазначення терміну платежу та місця, в якому повинен здійснюватися платіж; найменування особи, якій (або за наказом кого) платіж має бути здійснений; дату і місце складання векселя; підпис особи, яка видає документ (векселедавця).

В Україні порядок випуску та обігу векселів визначається Кабінетом Міністрів України.

Мета комерційного кредиту — прискорити реалізацію виробленої продукції, тому підприємці користуються цією формою кредиту, хоча відсоток, який входить до суми векселя менший, ніж за банківським кредитом. Поширення комерційного кредиту стримує те, що він обмежений розмірами вільних капіталів, які знаходяться у підприємців-кредиторів.

Банківський кредит — кредит, який надається кредитно-фінансовими установами (банками, фондами, асоціаціями) будь-яким суб'єктам господарювання (підприємствам, фірмам, приватним господарським структурам, державі, домогосподарствам) у вигляді грошової позики.

Банківські кредити поділяються на:

- *короткотермінові* (до 1 року);
- *середньотермінові* (від 2 до 5 років);
- *довготермінові* (від 6 до 10 років);
- *довготермінові (спеціальні)* (від 11 до 20 і більше років).

Банківські кредити класифікують також залежно від економічної сфери застосування — *внутрішні* та *міжнародні*; від структури банківської системи — *кредити центрального банку* і *кредити комерційних банків*; від сфери використання — *виробничі* та *споживчі*.

Зауважимо, що сфера застосування банківського кредиту значно ширша, ніж комерційного. Комерційний кредит обслуговує тільки обмін товарів, а банківський у вигляді грошових позик сприяє нагромадженню капіталу, в тому числі перетворюючи на капітал частину грошових доходів населення.

Міжгосподарський кредит суб'єкти господарювання надають один одному в грошовій формі. Він реалізується через випуск підприємствами і організаціями акцій, облігацій та інших цінних папе-

рів. Ці операції дістали назву децентралізованого фінансування (випуск акцій) і кредитування (випуск облігацій та інших цінних паперів) підприємств.

Споживчий кредит надається приватним особам на певний термін під час купівлі споживчих товарів довготермінового користування (меблі, автомобілі, холодильники, телевізори, комп'ютерна техніка тощо). Він реалізується у формі відстрочення платежу через роздрібні магазини або у формі надання банківської позики на споживчі цілі. За використання споживчого кредиту стягується досить високий відсоток (іноді до 30 % річних). В Україні ширшого застосування набуває різновид споживчого кредиту — довготермінова позика приватним особам на купівлю або будівництво житла.

Державний кредит — сукупність кредитних відносин, у яких держава (місцеві органи влади) виступають позичальником, а населення і приватний бізнес — кредиторами грошових ресурсів. Джерелом засобів державного кредиту є облігації державних позик, які можуть випускатися як центральними, так і місцевими органами влади. В деяких розвинених країнах доходи від внутрішніх позик стали другим після податків джерелом фінансування державних витрат.

Держава використовує кредит передусім для покриття дефіциту державного бюджету. Водночас заощадження населення у державних ощадних банках, суми коштів, що залучені у населення за допомогою позик, а також кошти, мобілізовані страховою системою, накопичений бюджетний дефіцит і зовнішні запозичення в сукупності формують внутрішній державний борг.

Державний кредит може здійснюватися в різних формах: у вигляді натуральних позик (газ, нафта, зерно); у вигляді цінних паперів — облігацій внутрішньої позики, казначейських зобов'язань та інших кредитних документів.

Міжнародний кредит обслуговує рух позикового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин. Міжнародний кредит надається в товарній або грошовій (валютній) формі. Кредиторами і позичальниками виступають банки, приватні фірми, держави, міжнародні та регіональні організації.

У кожній державі існує кредитна система. Сучасна кредитна система є результатом тривалого історичного розвитку і пристосування до потреб ринкової економіки. У розвинених країнах вона сформувалася під впливом таких важливих процесів, як концентрація і

централізація банківського капіталу; спеціалізація кредитно-фінансових установ і становлення її відповідної структури; злиття або зрощування банківських і промислових монополій, виникнення фінансового капіталу; інтернаціоналізація банківської справи, поява транснаціональних банків і фінансових груп.

Структура кредитної системи в різних країнах із розвинутою ринковою економікою хоч і має специфіку, однак їй властиві й загальні риси. У кожній країні до кредитної системи входять такі установи.

1. **Центральний банк**, який здійснює керівництво всією кредитною системою країни. Саме центральному банку держава надає виключне право випуску (емісії) банкнот. Деякі з центральних банків західних країн було засновано як державні інституції (Німецький федеральний банк, Резервний банк Австралії), інші – націоналізовано після другої світової війни (Банк Франції, Банк Великої Британії, Банк Японії, Банк Канади, Банк Нідерландів). Деякі з центральних банків досі існують на основі змішаної державно-приватної власності, наприклад Федеральна резервна система США.

2. **Комерційні банки** є “арматурою” кредитної системи і здійснюють різні фінансові операції. Сучасні комерційні банки – це кредитно-фінансові установи універсального типу. Існування великої кількості комерційних банків у розвинених країнах зумовлено як економічною доцільністю, потребами фінансового обслуговування, так і особливостями законодавчого регулювання банківської системи. Наприклад, у США кредитна система включає майже 14 тис. комерційних банків, які ведуть гостру конкурентну боротьбу. Банки диференційовані за рівнем монополізації. Так, група банків з активами понад 500 млн дол. володіє 74 % усіх банківських активів, хоча за чисельністю це лише 4,4 % загальної кількості комерційних банків США. Серед них банки-гіганти “Ситікорп” (з активами 230 млрд дол.), “Чейз Манхеттен корпорейшен” (106 млрд дол.), “Бенк оф Америка” (97 млрд дол.), “Дж. П. Моргай енд компані” (88 млрд дол.). Водночас понад 70 % комерційних банків США володіють активами від 20 до 100 млн дол. Однак могутність великих банків у США та інших західних країнах визначається не тільки концентрацією активів і депозитів, а й включенням у замаскованій формі у сферу свого впливу дрібних і середніх банків.

3. Значне місце у сучасній кредитній системі ринкової економіки займають **спеціалізовані кредитно-фінансові інституції**, до яких належать:

- а) інвестиційні компанії, фінансові корпорації, будівельні об'єднання, фондові біржі. Їхня діяльність носить допоміжний характер, доповнюючи операції комерційних банків. Операції цих кредитних установ здійснюються з метою фінансової підтримки деяких галузей господарства (нерідко — на пільгових умовах) або поширюються на такі сфери кредитування, які є ризикованими для приватних банків (сільське господарство, будівництво, дрібне підприємництво, зовнішня торгівля);
- б) страхові компанії, які отримують внески від тих, хто страхує своє майно або життя, і виплачують страхові премії у випадках аварій, стихійного лиха тощо. Страхові компанії західних країн тісно пов'язані з кредитною системою і навіть конкурують із банками. Свої нагромадження вони використовують як кредитні ресурси, купуючи цінні папери підприємств та облігації державних позик;
- в) ощадні установи: ощадні банки; позичково-ощадні асоціації й кредитні союзи, які за формою є кооперативними установами, що використовують позичковий капітал для кредитування житлового будівництва та інших цілей;
- г) пенсійні фонди, що формуються як приватними компаніями, так і державними органами. Володіючи значним капіталом, вони фінансують великі промислові компанії, купуючи їхні акції та облігації.

Акумулюючи величезні грошові ресурси, ці інституції беруть активну участь у процесах нагромадження та ефективного розміщення капіталу. Наприклад, у США сумарні активи усіх спеціалізованих кредитно-фінансових установ майже вдвічі перевищують активи комерційних банків.

Особливе місце в кредитній системі належить фондовим біржам, головною метою яких є забезпечення ефективного ринку для продажу і купівлі цінних паперів, створення капіталу для промисловості.

Крім національних кредитно-фінансових установ існують **міждержавні кредитні інституції**: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Банк міжнародних розрахунків (БМР), інші валютно-кредитні організації.

Основні функції центральних (національних) банків:

- емісія національних грошових знаків, організація їхнього обігу та вилучення з обігу;
- зберігання державних золотовалютних резервів;
- зберігання резервного фонду інших кредитних установ;
- надання кредитів комерційним банкам;
- випуск і погашення державних цінних паперів, управління рахунками уряду, здійснення зарубіжних фінансових резервів;
- грошово-кредитне регулювання економіки; загальний нагляд і контроль за діяльністю кредитно-фінансових установ країни і дотриманням фінансового законодавства.

Отже, на центральні банки покладено функції загальнодержавного центру, відповідального за емісію, грошове господарство, фінансово-кредитні відносини в країні (недарма центральні банки називають “банком банків”).

Центральні банки можуть надавати кредити комерційним банкам. Однак комерційні банки звертаються за кредитною допомогою до центрального банку в крайньому випадку, коли відсутні інші джерела. При цьому центральний банк регулює відсоткову ставку. З підприємствами та фірмами центральний банк операції не проводить.

Центральний банк, виконуючи роль головного “касира держави”, здійснює відповідну грошово-кредитну політику, основні завдання якої такі:

- регулювання грошової маси в обігу, обсягів кредиту та емісії (залежно від стану економіки — збільшення або зменшення);
- стримування інфляції, забезпечення стабільності фінансової системи;
- регулювання темпів виробництва, пропорційного розвитку галузей народного господарства;
- забезпечення фінансового контролю за раціональним використанням коштів на соціальні програми тощо.

Діяльність **Національного банку України** регулюється законом України, прийнятим у березні 1991 р. Будучи підзвітним тільки Верховній Раді України, він має право законодавчої фінансової ініціативи, володіє монопольним правом випускати грошові знаки та направляти їх в обіг. Національний банк проводить операції з резервними фондами та касове обслуговування комерційних банків, купівлю і продаж державних цінних паперів та іноземної валюти, ви-

значення курсу національної валюти щодо валют інших країн. Свій вплив на діяльність підприємств він здійснює через обслуговування комерційних та інших банків. Дозвіл на створення комерційних банків та діяльність на території нашої країни іноземних банків Національний банк України дає шляхом їх реєстрації.

Кредитна політика є складовою частиною єдиної грошово-кредитної політики. Держава покликана забезпечити розподіл кредитів на користь підприємств, фізичних осіб і, за необхідності, держави в такому обсязі, під такий відсоток і на такі терміни, що найбільше відповідають інтересам суспільства.

Головне місце центрального банку країни в сфері грошового обігу, як емітента банкнот, так і кредитора комерційних банків, дає йому змогу регулювати розподіл кредитів за допомогою облікової політики, яку він проводить, здійснюючи переоблік векселів і операції на грошовому ринку. Обмежуючи обсяг і підвищуючи відсоткові ставки по наданих кредитах, тобто здійснюючи політику “дорогих грошей”, центральний банк змушує комерційні банки обмежувати обсяг їх операцій, в результаті яких створюються нові платіжні засоби. І навпаки, проводячи ліберальну політику “дешевих грошей”, він дає змогу банкам розширювати кредитування і тим самим прискорювати емісію платіжних засобів.

Заходи кредитної політики можна поділити на два типи залежно від того, чи впливають вони безпосередньо на відсоткові ставки або регулюють обсяг кредитування економіки в цілому, чи мають вибірний характер.

До заходів кредитної політики належать:

- зміна облікової ставки;
- операції на ринку цінних паперів;
- зміна резервних вимог до комерційних банків;
- обмеження обсягу кредитування;
- прямий розподіл кредитів.

Облікова ставка — це норма відсотка, що стягується центральним банком за кредит, наданий комерційному банку.

Зміна облікової ставки має на меті стимулювати або, навпаки, стримувати надання кредитів, роблячи їх більш дешевими або дорогими залежно від стану економіки і грошового обігу. Змінюється як офіційна облікова ставка, що застосовується центральним банком, так і обсяг його операцій на грошовому ринку. Також можуть зміню-

ватися умови банківського кредитування підприємств та фізичних осіб.

Зниження облікової ставки стимулює комерційні банки брати кредити у центрального банку. При цьому банк знижує відсоткову ставку по вкладах, інакше залучати вклади немає сенсу. Зниження відсоткової ставки по вкладах робить не вигідним зберігання грошових заощаджень у банку — їх краще інвестувати у виробництво. Зростання капіталовкладень приводить до посилення ділової активності та збільшення обсягу виробництва. Підвищення облікової ставки призводить до зворотного результату.

Слід зазначити, що зміна облікової ставки не завжди дає значний ефект, оскільки частка кредитів, взятих комерційними банками у центрального, як правило, дуже незначна.

Дієвішим способом регулювання є так звані **операції на відкритому ринку**. Центральний банк країни діє на відкритому ринку, купуючи і продаючи цінні папери. Купівля цінних паперів центральним банком викликає попит на них на ринку і курс цінних паперів зростає. Оскільки відсоткова ставка по вкладах знаходиться в оберненій залежності від курсу цінних паперів, то вона падає. Відповідно капіталовкладення у виробництво будуть зростати, породжуючи збільшення обсягу виробництва. Зниження обсягів виробництва досягається продажем цінних паперів центральним банком.

Найпотужнішим засобом кредитної політики є регулювання норм обов'язкових резервів комерційних банків.

Обов'язкові резерви — це частка банківських депозитів (вкладів) та інших зобов'язань банку, що мають знаходитися у розпорядженні центрального банку.

Режим обов'язкових резервів уперше було введено у США, а пізніше і в інших економічно розвинених країнах. Спочатку він був задуманий як засіб страхування ризику, щоб гарантувати виплати вкладникам, але потім став інструментом кредитної політики. Резервні вимоги встановлюються у відсотках до кожного виду вкладів у банк. Наприклад, у США норма резервних вимог по строкових вкладах становить 3 %, по поточних рахунках — 12 %, по євровалютах — 3 %.

Незважаючи на свою ефективність, зміна резервних вимог застосовується набагато рідше, ніж зміна облікової ставки або операції на відкритому ринку, тому що часта зміна норми обов'язкових резервів дестабілізує банківську систему.

Ще одним методом кредитного регулювання є **обмеження обсягу кредитування** як центральним банком, так і комерційними банками.

Обсяг кредитної емісії НБУ визначається *Основами грошово-кредитної політики*, які затверджуються Верховною Радою України на календарний рік.

Здійснюючи відповідні заходи в процесі становлення власної фінансово-кредитної системи та власної валюти, Національний банк України сприяв виходу нашої країни в 1992 р. з рубльової зони СНД. На першому етапі створення власної національної грошової системи було введено українські купоно-карбованці. Наступним етапом стало утвердження грошової системи і запровадження стабільної національної валюти — гривні, яка була б здатна сприяти поглибленню соціально-економічної стабілізації та зміцненню фінансово-грошової системи. В Конституції України визначено, що гривня є грошовою одиницею країни і забезпечення її стабільності є основною функцією НБУ. Однак в цілому вплив Національного банку України на стабілізацію економіки і фінансово-грошової системи поки що не відповідає реальним потребам української економіки.

Комерційні банки є основою кредитної системи, вони проводять різні фінансові операції, зокрема обслуговують підприємства, фірми, населення, приймають і видають банківські чеки, надають кредити. Кошти комерційних банків складаються з власних, залучених та емітованих.

Власні кошти — це акціонерний капітал, створений шляхом продажу акцій на ринку цінних паперів, і резервний капітал, що утворюється з відрахувань від поточного прибутку (резервний капітал призначений для покриття непередбачених збитків і витрат від падіння курсів цінних паперів).

Залучені кошти — основні ресурси комерційного банку, що утворюються з депозитів (вкладів) клієнтів.

Емітовані фонди утворюються від акцепту на оплату грошових документів та від авалігарантії платежу, який застосовує банк у разі банкрутства платника. Акцептовані та авальні суми у вигляді вимоги до платника становлять ресурси комерційного банку для кредитування.

Банківські операції поділяють на пасивні, активні та комісійні, що включають посередницькі операції.

Пасивні — це операції, за допомогою яких створюються банківські ресурси. Комерційні банки утворюють “пасиви” за рахунок

власних та залучених коштів. Основні джерела власних коштів — розміщення акцій банку на фондовому ринку (утворення основного або акціонерного капіталу) і формування різних резервів за рахунок відрахувань від прибутку (резервний капітал).

Переважаюча частина всіх банківських ресурсів створюється за рахунок депозитних операцій, які складаються з поточних рахунків і вкладів. Поточний рахунок дає можливість клієнту вносити і отримувати необхідні суми в будь-який час. Для розпорядження поточним рахунком банк видає клієнту-власнику рахунку чекову книжку. За допомогою чеків клієнт може не тільки знімати з рахунку необхідну суму і отримувати її, а й розраховуватися з третіми особами. Відсоток, що отримує клієнт, залежить від розміру залишку та відсоткової ставки. Деякі банки не сплачують відсотків за поточними рахунками, проте безоплатно надають клієнтам розрахункові та інші послуги.

Інший вид депозитних операцій пов'язаний із прийманням вкладів. Вклади бувають: термінові та до запитання (безтермінові). *Терміновий вклад* може бути витребуваний тільки після закінчення встановленого терміну, а *вклад до запитання* — у будь-який час. Банк видає клієнту особливий документ — вкладне свідоцтво, після пред'явлення якого банк повертає вклад власнику. Закладами, на відміну від поточних рахунків, банки виплачують вищий відсоток, причому на термінові вклади він вищий, ніж на вклади до запитання.

Для надання взаємних послуг щодо виконання доручень клієнтів банки укладають кореспондентські угоди і відкривають один одному *кореспондентські рахунки*. Суми, що надійшли на кореспондентські рахунки, можуть бути тимчасово використані банком, у якому відкрито ці рахунки. Іншими формами залучення банками коштів є перерахунок і перезакладання. При перерахунку векселів, придбаних у клієнтів, банки можуть їх продавати. Перезакладання дає можливість банкам надавати позики під заклад цінностей, отриманих від клієнта як забезпечення вкладу.

Активні операції — це операції, які банки проводять з метою прибуткового розміщення залучених коштів. Вони включають термінові та безтермінові позики, які банк видає своїм клієнтам. Термінові позики мають бути погашені після закінчення певного терміну (місяця, року, трьох років тощо); за безтерміновими позиками банк має право вимагати від клієнтів повернення грошей у будь-який час.

За своїми об'єктами банківські операції поділяють на вексельні, підтоварні, фондові, бланкові. *Вексельні операції* — це купівля банками векселів у компаній і видавання позик під векселі. *Підтоварні операції* банків означають видачу позик під заклад товарів і товарних документів. *Фондові операції* банків — це операції з цінними паперами та облігаціями. Вони включають: надання позики під цінні папери; банківські інвестиції, тобто купівлю банками цінних паперів.

Крім позик під забезпечення векселями, товарами і цінними паперами, банки надають також *бланкові позики*, тобто позики, що не мають певного забезпечення. Такі позики надаються передусім великим підприємствам, з якими банки тісно пов'язані і в платоспроможності яких вони впевнені. Бланкові кредити видаються у формі *конткорентного рахунку*. Ці кредити, як правило, отримують клієнти, які здійснюють всі свої операції з банком. На дебет такого рахунку зараховуються позики, отримані клієнтом, на кредит — суми, що надходять від клієнта. У межах встановленої суми (ліміту) клієнт банку користується кредитом.

Англійські банки, наприклад, здійснюють кредитування у формі **овердрафту**. Це означає, що на основі угоди з банком клієнт видає чеки понад залишок на своєму поточному рахунку і такі чеки оплачуються банком. Ці банки здійснюють кредитування, видаючи позики (термінові і до запитання) та під певне забезпечення. До складу активних операцій, крім операцій з обліку векселів, надання позик та банківських кредитів, входить також придбання банком цінних паперів (інвестиції).

До третьої групи операцій комерційних банків належать **комісійні**, тобто виконання окремих доручень клієнтів за певну винагороду — комісію. До комісійних операцій належать посередницькі (переведення, інкасо і акредитив); акцептно-гарантійні операції тощо. Частка різного роду комісій сягає в Японії 45 % банківського прибутку, в США — 40, Великій Британії — 35, Німеччині — 30 %.

Основними операціями сучасного банку є так звані **забалансові операції** (обсяг таких операцій у найбільших банках Заходу становить 200–300 % їхніх сумарних активів). Забалансовими операції називаються тому, що вони не належать ні до активних, ні до пасивних банківських операцій і тому не відображаються в балансах банківських рахунків.

До першої групи забалансових операцій відносять фінансові та біржові послуги (управління пакетами акцій, консультації, бюджетне та податкове планування тощо). Впродовж двох останніх десятиріч виникли нові й активізувалося здійснення існуючих банківських операцій — лізингу, факторингу, управління портфелем інвестицій фірми, довірче управління майном клієнтів (трастові операції) тощо.

Лізинг (оренда) передбачає участь трьох сторін: підприємства (фірми) — виробника устаткування; лізингової компанії (орендодавця) — спеціалізованої установи, яка надає устаткування в оренду промисловим і торговельним фірмам; підприємства (орендатора), що отримує устаткування і використовує його. Нині більшість лізингових компаній є дочірніми товариствами комерційних банків, які мають перевагу порівняно з іншими учасниками лізингових операцій, оскільки тісно пов'язані з клієнтами. Лізинг — одна з форм кредитування експорту товарів довготермінового користування. Форми участі банків у лізинг-кредиті такі: кредитування спеціалізованих компаній на основі укладання договорів; кредитування підприємств, які здають в оренду виробниче устаткування.

Факторингові операції означають операції купівлі на договірних засадах вимог з товарних поставок. У результаті таких операцій продавець вимог отримує упродовж 2–3 днів 70–90 % суми у вигляді авансу, а решту — тільки після надходження до клієнта рахунку оплати. Банк стягує з підприємця — продавця вимог певний відсоток за негайне надання еквівалента боргових зобов'язань, премію за фінансовий ризик і у такий спосіб покриває адміністративні витрати.

Функцію **управління портфелем інвестицій** фірми виконують ті банки, які мають у своїй структурі спеціальні відділи з управління капіталами. Фірма звертається до банку в тому разі, коли в неї з'являються тимчасово вільні грошові ресурси і для неї доцільніше помістити їх у доходні інвестиційні активи (цінні папери, закладні документи та інші види фінансових зобов'язань). Банк, зосередивши в себе портфелі інвестицій багатьох клієнтів, намагається досягти середнього ринкового рівня доходності з кожного портфеля, зменшуючи фінансовий ризик підприємців. За таким самим принципом банки управляють і пенсійними фондами.

Довірчі (трастові) операції банків — операції банків з управління майном і фондovими цінностями, виконання інших послуг в інтересах і за дорученням клієнтів на правах довіреної особи. Банк

бере на себе зобов'язання управляти довіреним йому майном і фондовими цінностями з прибутком для власників, за що отримує певну плату.

Зауважимо, що традиційне уявлення про банк як кредитну та розрахунково-платіжну інституцію є однобоким. Сучасний комерційний банк є багатофункціональним кредитно-фінансовим комплексом, що поєднує депозитно-позикові, інвестиційно-консультаційні та інші банківські операції. Якщо раніше вплив банків на виробництво здійснювався переважно кредитуванням, то тепер кредитні операції відійшли на другий план. На перший план завдяки лізингу, факторингу, проектному фінансуванню, концентрації інформації та використанню в банківській практиці останніх науково-технічних досягнень вийшла безпосередня участь банків у процесі виробництва та організації досліджень у галузі нової техніки і технологій. Наприклад, у США, Японії, Німеччині підприємці хочуть бачити в банках не стільки кредитні установи, скільки інформаційно-консультативні центри, що орієнтують клієнтуру відповідно до нових тенденцій та прогнозів ринкової кон'юнктури і науково-технічного прогресу.

Перспективними напрямками розвитку банківської системи в Україні з урахуванням досвіду розвинених країн можуть бути універсалізація банківської діяльності та спрощення організаційної структури банківської системи.

Діяльність будь-якого банку підпорядковується, звичайно, **отриманню прибутку**. Банківські ресурси включають: власний капітал банків та вклади або депозити, які банки приймають від клієнтів. Власний капітал складається з акціонерного початкового капіталу, резервів і нагромадженого прибутку. Створюється прибуток так: банки сплачують своїм клієнтам відсотки за вклади і стягують з них більш високі відсотки за позики.

Розрізняють такі види відсотків: депозитний, позиковий, обліковий і дисконтний. *Депозитний відсоток* — плата банку за зберігання грошових коштів на рахунках за депозитними операціями клієнта. Кредиторами виступають клієнти банку, позичальником — відповідно банк. *Обліковий відсоток* — ставка, за якою Національний банк надає позики комерційним банкам. *Дисконтний відсоток* — це відсоток, який одержує банк при купівлі векселів до кінця терміну їхньої дії.

Отже, **банківський прибуток** — різниця між сумою стягування та сумою сплачуваних банком відсотків. У торговельній та банківській практиці цю різницю називають **маржею**. Крім того, до банківського прибутку входять доходи на власний капітал банку, вкладений у позики та інвестиції. Чистий прибуток банку дорівнює його валовому прибутку за відрахуванням витрат на ведення банківських операцій.

Норма банківського прибутку — чистий прибуток банку, взятий у відношенні до його власного капіталу,

$$H_6 = \frac{П_ч}{К_6} 100\%.$$

Реалізація вимог законів ринку в кредитних відносинах забезпечується встановленням принципів кредитування всіма його учасниками. Важливими є такі **принципи кредитування**, як терміновість, платоспроможність, забезпеченість позики, кредитоспроможність позичальника, рівноправність сторін у кредитних відносинах.

Кредитоспроможність виражає сукупність фінансових і матеріальних можливостей отримання й повернення кредиту в установлені терміни та в повній сумі. Вона означає акуратність позичальника при розрахунках за раніше отримані кредити, його стійке поточне фінансове становище, надійні перспективи розвитку, здатність мобілізувати грошові ресурси з різних джерел.

У практиці організації кредитних відносин розрізняють кілька форм і видів кредиту. В ринковій економіці переважають **грошові кредити**, оскільки ця форма відповідає характеру товарно-грошових відносин. Натуральної форми набувають кредитні відносини між підприємствами у разі продажу товарів з відстроченням платежу, продажу населенню товарів у розстрочку тощо.

Логічно припустити, що банки не можуть віддати в позику всі наявні в них гроші вкладників, оскільки останні мають право відкликати свої гроші в будь-який час. Однак досвід показує, що банки можуть не тільки надавати кредити майже на всі грошові суми на депозитах, а й задовольнити вимоги своїх вкладників. Для цього вони створюють спеціальні фонди, котрі називаються **банківськими резервами**. Відношення між розміром резервів, які повинен мати комерційний банк, та виданими зобов'язаннями за вкладами називають **нормою резервів**.

$$H_{\text{бр}} = \frac{P_o}{Z_{\text{к.б}}},$$

де P_o — обов'язкові резерви комерційного банку; $Z_{\text{к.б}}$ — зобов'язання комерційного банку за безтерміновими вкладками.

На діяльність будь-якого комерційного банку впливають зміни ринкової кон'юнктури, тому виникає запитання: як оцінити надійність його як фінансової структури? В загальному плані стабільним можна вважати банк, який має високий прибуток, великі власні резервні фонди, невелику заборгованість. Нестабільним можна назвати банк, у якого, навпаки, малий прибуток, власні резервні фонди нижчі від статутного фонду, велика кількість виданих кредитів, термін повернення яких банк вимушений подовжувати (продовжувати). Однак у теорії й практиці є ряд показників, за допомогою яких можна оцінити ефективність діяльності банку:

показник прибутковості активів

$$ПА = \frac{ПР}{АС} 100 \%,$$

де ПР — річний прибуток; АС — середньорічна сума активів;

показник прибутковості уставного фонду

$$ПФ = \frac{ПР}{ФС} 100 \%,$$

де ПР — річний прибуток; ФС — середньорічний обсяг уставного фонду.

Для оцінки використання банком залучених ресурсів використовують показник відношення працюючих активів (тих, що приносять дохід) до загальної суми залучених ресурсів.

Стабільність банку багато в чому визначається також стабільністю ресурсної бази і часткою ресурсів, що управляються (депозитивів, депозитних сертифікатів, величиною міжбанківської позики).

Зрозуміло, що на перших етапах становлення ринкової економіки в Україні кредитно-банківська система стикалася зі значними труднощами. Щоб фінансово-кредитні установи змогли пристосуватися до нових ринкових умов, нагромадити власні оборотні кошти і знайти методи ефективнішого господарювання, передусім потрібно було роздержавлення, розукрупнення, акціонування, створення стабілізаційних фондів, розвиток комерційного кредиту між підприємствами.

В Україні, як і в інших країнах, важливими ланками кредитної системи мають стати системи зберігання заощаджень. Принципово новим у розвитку заощаджувальної справи є те, що заощаджувальні вклади нині можуть приймати всі комерційні банки. Звичайно, при цьому комерційні банки залучені від населення кошти мають використовувати так, щоб гарантувати своєчасність виконання обов'язків перед вкладниками.

В Україні порівняно з розвиненими країнами система страхування не набула належного розвитку. І не тільки тому, що ця галузь була одержавлена, а й тому, що обмеженим є набір страхових послуг, умови страхування нерідко несприятливі. У розвинених країнах страховій справі приділяють значно більше уваги і в їхній економіці вона відіграє важливішу роль. Так, страхові платежі, які збирають страхові компанії, становлять у США в середньому за рік 8,8 % валового національного продукту, у Великій Британії – 8,3, Японії – 8,2, Німеччині – 7 %.

Реформа страхової системи в Україні має бути завершена найближчим часом з урахуванням ринкових умов господарювання. Передусім потрібно розширити форми страхових послуг та зміцнити їхню надійність, треба створювати нові страхові компанії, в тому числі за участю іноземного капіталу та іноземних страхових компаній.

Величезні кошти, що нагромаджуються в страхових компаніях, могли б успішно використовуватися у кредитній справі. Крім того, за прикладом розвинених країн, ці установи могли б виступати великими інвесторами на ринку цінних паперів.

Водночас потрібно удосконалити роботу структур банківської системи, від яких безпосередньо залежить фінансово-грошова стабілізація в Україні. Першочергово мають бути вирішені такі проблеми.

1. Необхідно зміцнити банківську систему. В Україні не всі існуючі банки конкурентоспроможні порівняно з зарубіжними.

2. Подальше реформування банківської справи має спрямовуватися на утвердження реальної дворівневої банківської структури – автономного Національного банку, що забезпечуватиме стабілізацію грошового обігу, і розгалуженої конкурентоспроможної мережі комерційних банків, які здійснюватимуть увесь комплекс банківських послуг. З цією метою необхідно:

сприяти підвищенню авторитету та ролі Національного банку України як емісійного центру держави;

посилити контроль за діяльністю комерційних банківських і небанківських установ з боку НБУ та держави (відповідно до існуючої світової практики доцільно створити автономну від НБУ систему органів реєстрації банківських установ для нагляду за банківською діяльністю).

3. Нагальною потребою є розробка та здійснення комплексної програми розширення мережі, зміцнення та підвищення ролі в ринковій економіці комерційних банків, прийняття нормативних актів, що мають забезпечити зрощування капіталів та банків і утворення на цій основі конкурентоспроможного фінансового капіталу.

4. Удосконалення структури банківської системи України має на меті також створення спеціалізованих банківських установ: Національного земельного банку, Національної корпорації з кредитування під заставу, спеціалізованих банків для розміщення довготермінових державних інвестицій, Українського банку кредитування житлового будівництва, спеціалізованих банківських установ кредитування фермерства, малого бізнесу, студентства, інших банківських та небанківських фінансово-кредитних інститутів.

Отже, банки, перерозподіляючи і контролюючи величезні кошти, мають можливість впливати не тільки на поведінку окремих суб'єктів фінансово-кредитних відносин, а й на вирішальні господарські процеси на мікро- та макро-економічних рівнях, сприяти задоволенню інтересів держави та окремих соціальних груп населення.

9.2. РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ. ФОНДОВА БІРЖА

Ринкова інфраструктура, що сформувалася в Україні, включає багато складових: капіталів, товарів, цінних паперів, робочої сили, а також систему різноманітних інституцій — банків, фондових і товарних бірж, торгово-посередницьких фірм, служб зайнятості, інформації. Їхнє функціонування, розширення сфери підприємництва і конкуренції зумовлюють поглиблення грошово-кредитних і ринкових відносин, активізацію обігу цінних паперів і розвиток фінансового ринку.

Фінансовий ринок — це сукупність грошових фондів, які рухаються від їхніх власників, що акумулюють грошові кошти, до позичальників, які їх використовують у виробничо-ринкових цілях (в інтересах бізнесу). Фінансовий ринок поділяється на ринок банківських позик і ринок цінних паперів.

Цінні папери — грошові документи, що засвідчують право власності на той чи інший вид капіталу, визначають відносини юридичної особи, яка їх випустила, та їхнього власника і передбачають виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передавання грошових та інших прав, що впливають із цих документів, іншим особам.

Сукупність цінних паперів можна умовно поділити на дві групи. До першої належать свідчення про власність: акції, акціонерні сертифікати, опціонні свідоцтва, фінансові ф'ючерси, ордери, права або варанти, ваучери, коносаменти тощо. Другу групу цінних паперів утворюють облігації, векселі, депозитні й ощадні сертифікати, чеки, різні державні боргові зобов'язання тощо.

Цінні папери можуть бути іменними або на пред'явника.

Іменні цінні папери, якщо це не суперечить чинному законодавству, можна передавати іншим особам шляхом індосаменту (передавальних записів, що засвідчують перехід прав на цінний папір до іншої особи). Цінні папери на пред'явника обертаються вільно.

Цінні папери можуть використовуватися для розрахунків, а також як застава для забезпечення платежів і кредитів. Випускає їх юридична особа, яка зобов'язується виконувати обов'язки, що впливають з умов випуску цінних паперів. В економічній літературі юридична особа, котра випускає цінні папери, називається **емітентом**.

Усі зобов'язання, що виникають у зв'язку з випуском цінних паперів, емітент має виконувати у визначений термін і в порядку, передбаченому законодавчими актами. Права та обов'язки щодо цінних паперів виникають із моменту передачі їх емітентом одержувачу (покупцю) чи його уповноваженій особі.

Відповідно до Закону України “Про цінні папери і фондову біржу” можуть випускатися та перебувати в обігу такі види цінних паперів: акції, облігації внутрішніх державних, республіканських і місцевих позик, облігації підприємств, казначейські зобов'язання держави, ощадні сертифікати, векселі.

Акція — один із видів цінних паперів, що засвідчує вкладення певної суми грошей статутного фонду акціонерного товариства. Акції не мають установленого терміну дії (обігу). Випускають їх акціонерні товариства, підприємства, банки, інші організації, засновані на колективній власності. Акції дають право їхньому власнику на отримання певного доходу — дивіденду з прибутку акціонерного товари-

ства, а також на участь в управлінні ним та розподілі майна при ліквідації останнього.

Грошова сума, зазначена в акції, є її *номінальною вартістю*, а ціна, за якою акція продається на ринку цінних паперів (на фондовій біржі), — її *курсом*. Курс акцій будь-якого акціонерного товариства залежить від отриманого на них дивіденду і частково — від величини відсоткових ставок (банківського відсотка) на той період, а також від багатьох інших чинників, і тому практично завжди відрізняється від номінальної вартості акцій.

Рішення про випуск акцій приймають засновники акціонерного товариства або загальні збори членів акціонерного товариства. Випуск акцій акціонерним товариством здійснюється у розмірі його статутного фонду або всієї вартості майна державного підприємства (у разі перетворення його на акціонерне товариство).

Акції випускаються іменні та на пред'явника, звичайні (прості) й привілейовані, засновницькі, акції трудового колективу, акції підприємств та акціонерних товариств. Іменна акція містить ім'я або найменування її власника (фізична особа або трудовий колектив). Рух кожної іменної акції фіксується в книзі реєстрації акцій. Акції на пред'явника не містять імені її власника. В книзі реєстрації акцій фіксується лише загальна кількість випущених акцій на пред'явника.

Звичайна (проста) акція — частина прибутку, який залишається після сплати твердого відсотка (дивіденда) власникам привілейованих акцій, розподіляється між власниками простих акцій. Власники простих акцій мають право на управління підприємством.

Привілейовані акції дають право на першочергове отримання доходу, відрахованого від чистого прибутку підприємства у вигляді фінансового відсотка та на вкладені гроші. Привілейована акція не дає права голосу на загальних зборах акціонерів, зокрема при обранні членів правління. Такі акції не можуть бути випущені на суму, яка перевищує 10 % статутного фонду акціонерного товариства.

Засновницькі акції розповсюджуються тільки серед засновників акціонерного товариства і дають їм певні переваги. Їхні власники мають додаткову кількість голосів на загальних зборах акціонерів, користуються першочерговим правом на отримання акцій у разі їх додаткового випуску. На власників засновницьких акцій, як правило, припадає найбільша частка прибутків.

Акції трудового колективу випускаються підприємствами різних форм власності, розповсюджуються тільки серед працівників свого підприємства і не можуть бути відчужені фізичними особами, які не належать до членів цього трудового колективу.

Акції підприємства, на відміну від акцій трудового колективу, можуть розповсюджуватися серед інших підприємств.

Акції акціонерних товариств розповсюджуються як шляхом відкритої передплати їх, так і в порядку розподілу всіх акцій серед засновників товариства.

Дивіденди за акціями виплачуються за підсумками року в порядку, передбаченому Статутом акціонерного товариства, за рахунок прибутку, що залишається в його розпорядженні після сплати встановлених законодавством податків, інших платежів у бюджет та відсотків за банківський кредит.

Рахунок прибутків та збитків акціонерного товариства, що підсумовує результати його господарської діяльності за звітний період, поряд із балансом є важливою та обов'язковою формою фінансової звітності. На рахунку прибутків і збитків відображують: вартість реалізованої продукції й послуг фірми за звітний період, витрати виробництва, накладні та інші витрати, податок на прибуток, чистий прибуток, розподіл чистого прибутку (виплата дивідендів). Рахунок надходження і витрат коштів дає змогу визначити обсяг самофінансування і фінансування за рахунок позичених коштів, поточних капіталовкладень та інших витрат.

Облігація — вид цінного паперу, за яким виплачується щорічний доход, розмір якого наперед встановлений у формі певного відсотка до номінальної вартості облігації. Облігацією може бути також довготермінове зобов'язання, що видається державою або підприємством на певних умовах при випуску внутрішньої позики. У цьому разі доход за облігацією може сплачуватися також у формі виграшів, що розігруються в спеціальних тиражах, або шляхом сплати купонів.

Згідно з законодавством України рішення про випуск облігацій внутрішніх державних, республіканських і місцевих позик приймається відповідно Кабінетом Міністрів України, Радою міністрів Автономної Республіки Крим та місцевими радами народних депутатів. У рішенні мають визначатися емітент, умови випуску і порядок розміщення облігацій. Облігації підприємств випускаються підприємствами усіх передбачених законом форм власності, об'єднаннями

підприємств, акціонерними та іншими товариствами і не дають їхнім власникам права на участь в управлінні. Акціонерні товариства можуть випускати облігації на суму не більш як 25 % від розміру статутного фонду і лише після повної оплати усіх випущених акцій.

Можуть випускатися облігації іменні та на пред'явника, відсоткові, безвідсоткові (цільові), що вільно обертаються, або з обмеженим обігом. Облігації внутрішніх державних, республіканських і місцевих позик випускаються на пред'явника.

Облігації всіх видів громадяни можуть придбати лише за рахунок особистих коштів. Підприємства купують облігації всіх видів за рахунок коштів, що надходять у їхнє розпорядження після сплати податків та відсотків за банківський кредит.

Доход від облігації всіх видів виплачується відповідно до умов їхнього випуску. Доход від облігацій цільових позик (безвідсоткових) не виплачується. Власникові такої облігації надається право придбати відповідні товари чи послуги, під які здійснені позики.

Кошти, отримані від реалізації облігацій внутрішніх державних, республіканських і місцевих позик, направляються відповідно до державного, республіканського та місцевих бюджетів, до позабюджетних фондів місцевих органів влади. Кошти від розміщення облігацій підприємств використовуються на цілі, визначені при їх випуску.

Казначейські зобов'язання — вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються виключно на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення їхніми власниками грошових коштів до бюджету й дають право на одержання фінансового доходу.

Випускаються такі види казначейських зобов'язань: довготермінові — від 5 до 10 років; середньотермінові — від 1 до 5 років; короткотермінові — до одного року. Рішення про випуск довго- і середньотермінових казначейських зобов'язань приймається Кабінетом Міністрів України. Рішення про випуск короткотермінових казначейських зобов'язань приймає Міністерство фінансів України.

Кошти від реалізації казначейських зобов'язань спрямовуються на покриття поточних видатків державного бюджету. Виплата доходу від казначейських зобов'язань та їхнє погашення здійснюється згідно з умовами їх випуску.

Ощадний сертифікат — письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого терміну депозиту і відсотків.

Ощадні сертифікати бувають термінові (під певний договірний відсоток на визначений термін) або до запитання, іменні та на пред'явника. Іменні сертифікати обігу не підлягають, а їх продаж (відчуження) іншим особам є недійсним.

Громадяни купують сертифікати за рахунок власних коштів, а підприємства за рахунок коштів, що надходять у їхнє розпорядження після сплати податків та відсотків за банківський кредит. Доход з ощадних сертифікатів виплачується за пред'явленням їх для оплати в банк, що їх випустив. Якщо власник сертифіката вимагає повернення депонованих коштів за терміновим сертифікатом раніше обумовленого в ньому терміну, йому сплачується менший відсоток, який визначається на договірних умовах при внесенні депозиту.

Випуск та обіг цінних паперів визначається посередницькою діяльністю, здійснюваною банками, а також акціонерними товариствами, статутний фонд яких сформовано за рахунок тільки іменних акцій, та іншими товариствами, для яких операції з цінними паперами є їхньою винятковою діяльністю.

Торговці цінними паперами мають право здійснювати таку діяльність:

- випускати цінні папери;
- здійснювати комісійні операції з цінними паперами;
- здійснювати комерційні операції з цінними паперами.

Комісійні операції з цінними паперами — це купівля-продаж цінних паперів, що здійснюється торговцем цінними паперами від свого імені, за дорученням і за рахунок іншої особи. Комерційні операції з цінними паперами — це купівля-продаж цінних паперів, що здійснюється торговцем цінними паперами від свого імені та за свій рахунок.

Випуск та обіг цінних паперів, які регулюються законодавством України, стали реальною основою для виникнення та розвитку ринку цінних паперів. Ринок цінних паперів доповнює систему банківського кредиту та взаємодіє з нею.

Ринок цінних паперів — частина фінансового ринку (крім ринку позикових капіталів), на якому здійснюється купівля-продаж цінних паперів. Через ринок цінних паперів (банки, спеціальні кредитні інституції та фондові біржі) акумулюються грошові нагромадження підприємств, банків, держав, приватних осіб, які спрямовуються на виробничі та невиробничі цілі.

Світова практика засвідчує, що в розвинених країнах ринок цінних паперів пройшов значний еволюційний шлях — від хаотичності й роздрібності до цілісності, централізації та досить жорсткого державного регулювання. Ці елементи стали невід’ємними для усієї фінансової системи ринкових економічних відносин як у межах однієї країни, так і в міжнародних фінансово-економічних відносинах.

Нині у розвинених країнах ринки цінних паперів належать до найбільш динамічно зростаючих елементів фінансової сфери. Обороти на нових ринках цінних паперів зростає набагато швидше, ніж обсяг операцій на товарних ринках і на традиційних ринках комерційного та банківського кредиту. Формування ринків цінних паперів засвідчує високий ступінь економічного розвитку.

Основними принципами функціонування ринку цінних паперів є такі:

цілісність ринку в межах певної країни, яка забезпечується існуванням головної національної фондової біржі як єдиного місця котирування цінних паперів, єдиного Центрального депозитарію цінних паперів і єдиного Клірингового банку (розрахункової палати, як правило, це центральний банк). Цілісність ринку означає визначення єдиних курсів на усі цінні папери, які допущені до обігу і котирування на всій території країни;

централізація ринку цінних паперів, що означає державний контроль та безпосереднє регулювання цілісної системи обігу цінних паперів і забезпечується спеціально створеними державними організаціями;

прозорість ринку цінних паперів, що виявляється в широкому розповсюдженні ринкової інформації, однакових цінах на конкретні цінні папери на всій території країни, доступність та рівноправність замовлень будь-якого клієнта на купівлю-продаж цих паперів;

правовий захист інтересів і прав інвесторів, що забезпечує їм високі гарантії та безпеку для залучення місцевих та іноземних інвестицій в акціонерні капітали і розвиток національної економіки;

введення системи електронного обігу цінних паперів у формі комп’ютерних записів на рахунках через систему “національна фондова біржа — центральний депозитарій — кліринговий банк”. Система дематеріалізованого (електронного) обігу має ряд суттєвих переваг, зокрема: для емітентів це мінімальні витрати на випуск в обіг цінних паперів; для власників цінних паперів — повна безпека їхньо-

го зберігання, оскільки їх не можна підробити, загубити, зіпсувати, а також можливість вибрати держателя рахунків своїх цінних паперів.

З ускладненням господарського механізму функції ринків цінних паперів стають дедалі різноманітнішими. Система цих ринків створює необхідний і важливий компонент сучасного механізму економічного регулювання. Так, у розвинених країнах рух капіталів, перерозподіл трудових і матеріальних ресурсів між різними галузями виробництва найчастіше опосередковується ринками цінних паперів. В умовах, коли величезні обсяги капіталу виявляються “зв’язаними” на тривалий період у тій чи іншій продуктивній формі (доменні печі, прокатні стани, спеціалізовані поточні лінії тощо), саме ринки цінних паперів надають економіці тієї гнучкості й мобільності, яка забезпечує можливість швидкого “переливу” ресурсів з одних галузей в інші і здійснення структурної перебудови виробництва. На відміну від інших фінансових ринків ринки цінних паперів є дійовим інструментом розподілу і перерозподілу капіталу корпорацій між галузями. Це — **перша особливість** ринку цінних паперів.

Друга особливість ринку цінних паперів пов’язана з інформаційною функцією ринків цінних паперів. Якщо на товарних ринках кожний момент виявляє співвідношення між попитом на той чи інший товар і його пропозицією, то ринки цінних паперів сповіщають — часом досить швидко — про найбільш загальні умови руху індивідуальних капіталів. Розвиток нових технічних засобів передавання й обробки інформації, розповсюдження комп’ютерної техніки забезпечують небачену раніше оперативність механізму ринків цінних паперів. На ринках цінних паперів формуються вихідні критерії для оцінки ефективності нових вкладень.

Третя особливість ринку цінних паперів виявляється у здійсненні економічного контролю за ефективною діяльністю акціонерних підприємств. Особливо це важливо для “захисту” підприємництва від наслідків комерційного ризику в сучасних умовах різких змін у структурі світового господарства, стрибків у динаміці товарних цін, відсоткових ставок, валютних курсів тощо.

Четверта особливість ринку цінних паперів полягає в тому, що ринки цінних паперів (особливо короткотермінові) відіграють важливу роль у регулюванні грошового обігу й кредиту. Досвід розвинених країн в останні десятиріччя свідчить, що існування розгалуженої мережі ринків цінних паперів у багатьох ситуаціях може стримувати

розвиток інфляційних процесів. Це пов'язано з тим, що наявність значної кількості різних цінних паперів допомагає “зв'язати” частину невитрачених грошових ресурсів споживачів, перевести їх із становища незадоволеного поточного попиту в положення, що забезпечує їх збереження. В умовах недостатньо розвинутого ринку цінних паперів може скластися драматична проблема розміщення державних позик, викликана дефіцитом бюджету. В результаті значна частина невитрачених грошей, у яких втілений незадоволений попит, продовжує здійснювати дедалі більший тиск на ринки товарів і послуг, а уряд, аби вийти із скрутного становища, мусить звертатися за новими позиками до емісійних установ, ще більше розкручуючи коло інфляції.

У країнах з розвинутою ринковою економікою склалася система ринків цінних паперів. На відміну від ринків банківського і торгового кредиту об'єктом купівлі-продажу на цих ринках виступають цінні папери. Як уже зазначалося, в цінних паперах завжди фіксуються зобов'язання компанії, яка випустила ці папери, щодо їх власника. Так, облігація фірми “Американ моторз” містить зобов'язання корпорації регулярно сплачувати власникам цих паперів відсотки, тобто повернути гроші, взяті в позику, сплатити номінальну ціну облігації.

Кількість різних видів цінних паперів, що продаються на фінансових ринках, останнім часом досить велика і всі вони мають чітко визначене призначення. Наприклад, короткотермінові цінні папери (векселі, банківські акцепти, депозитні сертифікати тощо) обслуговують рух капіталу в товарній формі або використовуються для мобілізації оборотного капіталу. Довготермінові боргові зобов'язання (облігації), як правило, опосередковують кредитування довготермінових інвестицій. Поряд із борговими зобов'язаннями до важливих цінних паперів належать акції, які забезпечують власнику часткові права власності на капітал акціонерної компанії. Крім того, останнім часом поширюються нові види фінансових зобов'язань, які використовуються в різних термінових операціях для страхування учасників ринкових операцій від перепадів валютних курсів, відсоткових ставок, курсів акцій тощо.

Різноманітність функцій, які виконують цінні папери, приводить до зростання диверсифікації їх ринків. Упродовж останніх десятиріч встановилися зв'язки між ринками короткотермінових і довготермінових цінних паперів. Особливо велику роль у налагоджуванні цих

зв'язків відіграють нові “проміжні” ринки — *активний ринок комерційних паперів, ринки відсоткових та індексних ф'ючерсів*. Зазначимо, що поряд із загальними рисами ринки цінних паперів мають істотні відмінності, між ними існують певні інституціональні та юридичні межі.

Ринки цінних паперів розрізняються за багатьма ознаками. Найсамперед фінансовий ринок поділяється на первинний і вторинний.

Первинний фінансовий ринок формується за рахунок емісії цінних паперів підприємствами. Продаж цінних паперів може бути прямим та опосередкованим. *Прямий продаж* — це публічна реалізація цінних паперів населенню або незначній кількості інвесторів. *Опосередкований продаж* — це реалізація цінних паперів через посередника, яким є банк або брокерська контора. На первинних ринках уперше відбувається реалізація випущених цінних паперів, доход від якої надходить емітенту.

Вторинний ринок цінних паперів — це повторна купівля або продаж цінних паперів. Він відбувається через біржу і неврахований ринок (так званий “вуличний ринок”). Останній означає продаж цінних паперів через дилерів або брокерів. На вторинному ринку по суті відбувається перепродаж цінних паперів, причому емітенти можуть взагалі не брати участі в торгівлі на цьому ринку.

Методи встановлення цін на цих ринках, а також склад учасників надзвичайно різноманітні. Співвідношення між оборотом на первинному і вторинному ринках істотно змінюється залежно від характеристик цінного паперу. Більше розвинений вторинний ринок звичайних акцій, оборот на якому в сотні разів перевищує оборот первинного ринку.

Ринки цінних паперів також поділяються на *коротко-* та *довготермінові*. На перших відбуваються реалізація та обіг казначейських векселів, комерційних паперів, депозитних сертифікатів, банківських акцептів, опціонів і деяких інших фінансових інструментів, термін погашення яких не перевищує одного року. Довготерміновими цінними паперами здавна прийнято вважати акції й облигації, які циркулюють на вторинних фінансових ринках від 5–7 до багатьох десятків років. Традиційне місце обігу цих так званих “інвестиційних” паперів — фондові біржі. Водночас швидко поширюється позабіржовий дилерський оборот (як національний, так і міжнародний).

Відмінність між ринками цінних паперів пов'язана також зі ступенем зв'язку котирування на них цінних паперів із процесом виробництва. Так, якщо доходи від емісії акцій, комерційних паперів тощо спрямовуються на фінансування інвестицій або кредитування споживання, то фінансові ф'ючерси, опціони та варанти обслуговують обіг інших цінних паперів, і доходи від їхньої емісії найчастіше не полишають фінансову сферу. В останні десятиріччя розвиток ринків другого типу (довготермінових цінних паперів) відбувається випереджаючими темпами. За рядом операцій обсяг угод на опціонних та ф'ючерсних ринках нині перевищує навіть обсяг операцій на фондових біржах.

Від володіння цінними паперами можна отримати два види доходу: інвестиційний і спекулятивний. *Інвестиційний дохід* — це дохід від простого володіння цінними паперами, він є відносно стабільним. Тих, хто купує цінні папери — акції та облігації акціонерних компаній, а також облігації державних позик — і вкладає їх у будівництво підприємств із мінімальним ризиком для себе (буде це фізична чи юридична особа), в країнах з ринковою економікою називають інвестором. *Спекулятивний дохід* — це дохід від володіння цінним папером, ціна на який зросла більше, ніж передбачалося. На відміну від інвестора спекулянт готовий іти на розрахований ризик.

Кожний підприємець, вкладаючи свої збереження в цінні папери, звичайно, розраховує на отримання доходу, водночас намагаючись зменшити ризик. Це можливо, якщо вкладати гроші в цінні папери різних підприємств і галузей, тобто збільшити кількість суб'єктів (як кажуть американці, не можна класти всі яйця в одну корзину).

Створення фінансового ринку в Україні тісно пов'язане з процесом приватизації, переходом до акціонерної форми власності і випуском акцій на ринок. Як свідчить практика, цінні папери тільки тоді стають капіталом, коли існує їх вільний перехід від одного власника до іншого. А це можливо лише тоді, коли в країні буде створена достатня кількість акціонерних товариств, передусім відкритого типу, що дає змогу здійснювати грошові нагромадження.

Враховуючи європейські та світові зразки розвитку ринку цінних паперів, Україна, як суверенна держава, отримала історичну можливість створити певні організаційні, матеріально-технічні та практичні передумови для формування такого ринку. Головні засади цього

процесу сформульовано у “Концепції функціонування і розвитку фондового ринку в Україні”. Основою побудови централізованого ринку цінних паперів стала **Українська фондова біржа (УФБ)** – самоврядне безприбуткове акціонерне товариство, яке зі своїми філіями і брокерськими конторами сприяє юридичним і фізичним особам у реалізації їхніх прав на купівлю-продаж цінних паперів на всій території України. Згідно з Законом України “Про цінні папери і фондову біржу” та своїм Статутом і Правилами УФБ стала механізмом такої реалізації.

З давніх часів центром торгових операцій із цінними паперами були фондові біржі.

Біржа – державна або акціонерна організація, яка надає приміщення, певні гарантії, розрахункові та інформаційні послуги для операцій із цінними паперами або товарами, отримуючи за це комісійну винагороду. Іншими словами, біржа – це ринок, на якому відбувається оптова торгівля товарами і цінними паперами. Біржі беруть початок від купецьких сходок в італійських містах XIII–XIV ст., а пізніше – в торговельних містах інших країн Західної Європи.

Біржі бувають фондові, товарні, валютні та біржі праці.

Фондова біржа – організований і регулярно функціонуючий ринок з купівлі-продажу цінних паперів. Основні функції фондової біржі: мобілізація тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб шляхом продажу цінних паперів; встановлення ринкової вартості (біржового курсу) цінних паперів, переливання капіталу між компаніями, галузями, сферами виробництва та обслуговування. Купівля-продаж цінних паперів на фондовій біржі здійснюється на основі біржового курсу (котирування), який коливається залежно від співвідношення попиту і пропозиції на них.

Перша фондова біржа, точніше, ринок, який пізніше отримав назву фондової біржі, з'явилася в Амстердамі ще на початку XVII ст. Відома Лондонська біржа почала функціонувати як спеціалізований ринок фондових цінностей у XVIII ст., а Нью-Йоркська фондова біржа отримала постійне приміщення у XIX ст.

На фондових біржах нині котируються акції великих корпорацій, причому їхня кількість у більшості розвинених країн обчислюється сотнями, а у Великій Британії, США, Японії – тисячами.

Учасниками торгів на фондовій біржі є брокери і дилери, що мають ліцензію на право ведення операцій із цінними паперами.

Брокер — це посередник при здійсненні операцій між продавцями та покупцями товарів, цінних паперів, валют тощо. Як правило, брокер спеціалізується на дуже вузькому асортименті товарів, видів цінних паперів. Він виступає тільки посередником: не має у своєму розпорядженні товарів (цінних паперів, валюти). При цьому умови реалізації диктують продавці. Діяльність брокера оплачується або за наперед визначеним відсотком від вартості проданого товару (цінних паперів, валюти), або у вигляді фіксованої винагороди за кожну продану одиницю або партію товару (цінних паперів, валюти). Часто брокери об'єднуються в брокерські контори, компанії, які монополізують ринки з окремих товарів (цінних паперів, валюти). Такі об'єднання брокерів мають широку мережу філіалів, тісні зв'язки з банками.

Дилер — фізична або юридична особа, яка займається торговельними операціями з товарами, цінними паперами, валютою, дорогоцінними металами від свого імені й за свої фінансові кошти. Доход дилера створюється за рахунок різниці цін, за якими він продає і купує товари (цінні папери, валюту, дорогоцінні метали), а також за рахунок зміни курсів валют і цінних паперів. Дилери можуть укладати угоди між собою, з брокерами, безпосередньо з клієнтами. Дилери фондових бірж можуть здійснювати брокерські операції, тобто бути тільки посередниками.

На фондовій біржі розрізняють касові, термінові й міжбіржові операції. Касові операції підлягають виконанню негайно після реєстрації та сплати. До термінових операцій належать операції з біржовим товаром, які підлягають виконанню після реєстрації через певний час, до міжбіржових — операції, які відбуваються через посередництво двох або більше бірж.

Доручення клієнтів брокерам на продаж або купівлю цінних паперів даються у формі наказів. Біржові накази (накази клієнтів брокерам) з точки зору обмеження ціни можуть даватися у таких формах.

Ринковий наказ — наказ на купівлю або продаж певного виду акцій за найвигоднішою поточною ціною. Це означає наказ купити акції за найнижчою ціною або продати за найвищою ціною на момент отримання цього наказу.

Лімітний наказ — наказ на купівлю або продаж акцій за наперед обумовленою ціною.

Буферний наказ — наказ брокеру здійснити купівлю або продаж акцій у той момент, коли ціна досягне обумовленого в ньому рівня.

Кожний клієнт фондової біржі, який бажає здійснити певну операцію, має звернутися до члена біржі, акредитованого на ній, або в так званий тредерський департамент (відділ організації і проведення торгів). Після цього він укладає угоду з брокером, у якій вказуються замовлення, його терміни, ціна, комісійна оплата. Крім тредерського департаменту на біржі існує ще комітет з лістингу — процедури включення акцій якої-небудь компанії в торгівлю на цій біржі. Цінні папери, допущені до обігу на біржі, проходять аудиторський контроль, при цьому вивчається документація останніх п'яти років. Цінні папери, зареєстровані на біржі, мають вище котирування.

Фондові біржі, як і банки, становлять “нервову систему” ринкової економіки. Щоденні біржові коливання курсу акцій і курсу валют є свідченням не тільки стану ділової активності, а й показником “температури” фінансового та економічного організму країни. Тому світовий досвід функціонування фондових бірж для нас має велике значення. Оволодіння таким надзвичайно “чутливим” і складним фінансово-економічним механізмом вимагає неабияких знань і вміння.

У зв'язку з цим розглянемо деякі особливості функціонування однієї з найсучасніших фондових бірж світу — Нью-Йоркської (НІФБ).

1. Членами біржі, як правило, виступають великі брокерські фірми або брокерські контори. Коли фірма намагається стати членом фондової біржі, вона має представити свідоцтво про наявність досить великого капіталу, який дав би змогу здійснювати оптові операції з цінними паперами.

2. Члени біржі купують право здійснювати в торговельній зоні біржового залу комерційні операції з цінними паперами, внесеними в біржовий список. На Нью-Йоркській фондовій біржі з 1953 р. налічується 1366 “місць”. Ціна кожного “місця” залежить від активності ринку цінних паперів, числа біржових фірм, готових у цей момент купити й продати місце, яке їм належить, та від інших чинників.

3. Брокери — члени біржі, здійснюючи різні біржові операції, поступово спеціалізуються на купівлі-продажу певних видів цінних паперів. Одні зосереджують свою діяльність на комерційних операціях з акціями, другі — з облігаціями (операції в “торговому залі облігацій”), треті — здійснюють операції з повними і неповними партіями акцій, четверті — укладають угоди між собою щодо найбільших

оптових операцій, п'яті — “комісійні брокери”, діють за дорученням своїх клієнтів тощо.

4. Правління біржі включає як відомих брокерів, так і представників підприємницьких і громадських організацій, не пов'язаних безпосередньо з брокерським бізнесом. Так, Нью-Йоркською фондовою біржею керує рада з 20 директорів, до якої входять 10 відомих брокерів і 10 “представників громадськості”. Раду очолює голова — вища посадова особа біржі.

5. Важлива вимога, яка ставиться до учасників операцій, — надання достатньої інформації про фінансовий стан тих корпорацій, акції й облигації яких котируються на біржі. Крім того, публікуються відомості про кількість цінних паперів, проданих на біржі, ціни на купівлю й продаж, кількість повних і неповних партій акцій, інформація про допуск нових акцій до біржового котирування тощо.

6. Поряд із біржовою торгівлею впродовж багатьох десятиріч поступово зростала роль позабіржового обігу цінних паперів (у США цей ринок називають торгівлею “з прилавка”). За деякими даними, загальна сума позабіржових операцій на вторинних ринках усіх цінних паперів (виключаючи ринки фінансових ф'ючерсів) у США нині в багато разів перевищує обсяг біржової торгівлі. Це пояснюється, по-перше, тим, що вибір акцій, які котируються в позабіржовому обігу, значно ширший, ніж на НІФБ (американські дилери купують і продають поза біржею акції 30–40 тис. фірм), по-друге, “легше”, доступніше вийти з акціями тим компаніям, які вперше виступають на ринку цінних паперів, а також тих корпорацій, у яких ще не досить “усталена” репутація.

7. Котирування акцій та інші операції як офіційних бірж, так і позабіржового обороту обслуговуються сучасними комп'ютеризованими інформаційними системами, якими володіють великі інвестиційні та брокерські фірми. Розвиток комп'ютерних інформаційних систем, звичайно, збільшує гнучкість ринку цінних паперів і посилює його конкурентні можливості. В США з 1971 р. функціонує система автоматизованого котирування операцій з цінними паперами, яка забезпечує необхідну інформацію про ринкові операції з акціями 5 тис. корпорацій і оперативно передає на комп'ютери брокерських фірм усі замовлення на купівлю та продаж цих акцій. З початку 80-х років у США почала формуватися комп'ютерна “Національна ринкова система”, яка об'єднала операції фондових бірж та позабіржової торгівлі.

8. У біржовій справі США взаємодія між попитом і пропозицією на ринках цінних паперів забезпечується різними способами.

По-перше, використовується ринок дилерів. Дилерська система (в американській практиці — “система спеціаліста”) переважає на фондових біржах США. Головний обов’язок дилера — постійно оголошувати ціни, за якими він готовий купувати або продавати цінні папери. За оголошеною ціною купівлі-продажу дилер зобов’язаний придбати і реалізувати будь-яку кількість цінних паперів, але не більше, ніж встановлений ліміт на велику суму (наприклад, на Лондонській біржі ліміт дорівнює 250–500 тис. фунтів стерлінгів). Величина розриву між оголошеною дилером ціною купівлі й продажу є важливим показником ефективності функціонування дилерського фінансового ринку.

По-друге, на фондових біржах США, Західної Європи, Ізраїлю, Японії та інших країн склався кліринговий ринок. На такому ринку операції періодично зводяться до єдиного “пакета”, що забезпечує вирівнювання попиту і пропозиції. Учасники торгівлі передають “розрахунковій палаті” біржі замовлення на купівлю або продаж пакетів цінних паперів за поточною або наперед фіксованою ринковою ціною. Такі замовлення через деякий час зводяться до купи. Після цього під час продажу цінних паперів спочатку реалізуються замовлення за поточними ринковими цінами, потім — із фіксованим нижнім лімітом і, нарешті, з найвищою (граничною) ціною. Замовлення на купівлю акцій також “ранжируються”, але не в порядку зростання (як під час продажу), а, навпаки, у міру зменшення ліміту на купівлю. Якщо порівняти замовлення на продаж і купівлю, то визначиться ціна такого ринкового клірингу, який дасть змогу виконати найбільшу кількість замовлень. За цією ціною і реалізуються всі замовлення такого пакету. Періодичність клірингу може досягати чотирьох разів на день (це характерно для Токіо), але на більшості фондових бірж така операція проводиться один раз на день.

Зауважимо, що за характером операцій більшість організованих ринків цінних паперів — це оптові ринки. Операції на них найчастіше здійснюються з партіями фондових цінностей. Наприклад, у біржових операціях, як правило, фігурують більші або менші “партії” цінних паперів. У практиці американських дилерів за торговельну одиницю береться біржовий лот у 100 акцій, в Японії — 1000 акцій. Ринкова ціна визначається як ціна відповідної повної партії фондо-

вих активів. Для клієнта, який звернувся на біржу, найвигіднішим є замовлення на купівлю-продаж повної партії акцій або облігацій, у разі неповної партії йому найчастіше доводиться доплачувати за кожну акцію, що не входить у повний лот.

У багатьох випадках клієнт доручає брокеру здійснити операцію лише в тому разі, коли на ринку встановлюється вигідна ціна. Наприклад, він може уповноважити брокера на купівлю партії акцій фірми “ІВМ” лише тоді, коли ціна акції не перевищуватиме 500 дол. Таке замовлення називають замовленням із граничною ціною. Припустімо, що сьогодні ринкова ціна продажу цих акцій дорівнює 600 дол. Тоді дилер залишає замовлення біржовому спеціалісту і з цього моменту це замовлення починає фігурувати у кліринговій процедурі. Як тільки біржова ціна акцій фірми “ІВМ” знизиться до 500 дол., спеціаліст, який діє за дорученням відповідного дилера, здійснить купівлю акцій, виконавши таким чином і замовлення клієнта.

Ринок цінних паперів тісно пов'язаний з ринком банківських кредитів. Це виявляється, зокрема, в тому, що брокерські й дилерські фірми для здійснення оптових операцій постійно звертаються за кредитами до комерційних банків. Такі позики інвесторам надають також інвестиційні банки, відкриваючи для цього спеціальні рахунки. Інвестор повинен покласти на такий рахунок повну суму грошей.

Звичайно, практика біржових операцій набагато різноманітніша за ті пояснення, які можна викласти на папері.

Як уже зазначалося, для України становлення й розвиток діяльності фондової біржі — справа досить нова і тому потребує часу для того, щоб вийти на рівень функціонування відомих у світі великих біржових структур. На сьогодні біржова діяльність в Україні регламентується Законом “Про цінні папери і фондову біржу”, який визначає правові умови створення та діяльності фондових бірж на території країни.

Фондова біржа може бути створена не менш як 20 засновниками — торговцями цінних паперів, які мають дозвіл на комерційну та комісійну діяльність з ними за умови внесення до статутного фонду не менше ніж 50 млн грн.

Фондова біржа набуває прав юридичної особи з моменту її реєстрації Кабінетом Міністрів України. Статут і правила фондової біржі затверджує її вищий орган.

У Статуті визначаються:

- найменування і місцезнаходження фондової біржі;
- найменування і місцезнаходження її засновників;
- розмір статутного фонду;
- умови і порядок створення та закриття фондової біржі;
- права та обов'язки членів фондової біржі;
- організаційна структура фондової біржі;
- компетенція і порядок створення керівних органів фондової біржі;
- порядок та умови відвідування фондової біржі;
- порядок та умови застосування санкцій, установлених фондовою біржею;
- порядок припинення діяльності фондової біржі.

Правила фондової біржі передбачають:

- види угод, що укладаються на фондовій біржі;
- порядок торгівлі на фондовій біржі;
- умови випуску цінних паперів на фондовій біржі;
- умови і порядок передплати цінних паперів, що котируються на фондовій біржі;
- порядок формування цін, біржового курсу та публікації їх;
- перелік цінних паперів, що котируються на біржі;
- обов'язки членів фондової біржі щодо ведення обліку та інформациі, внутрішній розпорядок комісій фондової біржі, біржового курсу та публікацій їх;
- системи інформаційного забезпечення біржі;
- види послуг, що їх надає фондова біржа, і розмір плати за них;
- правила розрахунків на фондовій біржі.

Міністерство фінансів України і місцеві фінансові органи здійснюють контроль за випуском та обігом цінних паперів, призначають державних представників на фондовій біржі. Вони уповноважені контролювати дотримання положень Статуту і правил фондової біржі та мають право брати участь в роботі її керівних органів.

Операціями на біржах дозволено займатися лише членам біржі (брокерам).

Звичайно, до нормально функціонуючого ринку цінних паперів Україні потрібно пройти ще довгий шлях, проте поступово формується законодавча база, накопичується досвід. Це стосується і оподаткування. Податок на операції з цінними паперами поширюється

на всі вітчизняні та іноземні юридичні й фізичні особи, які на території України виступають у ролі як покупця, так і продавця цінних паперів. До об'єктів оподаткування включаються операції з усіма видами цінних паперів: акціями, включаючи сертифікати акцій, облігаціями, векселями незалежно від їх виду. Як і щодо інших податків, на операції з цінними паперами встановлені пільги: не оподатковуються юридичні та фізичні особи в процесі емісії й купівлі акцій у момент створення акціонерних товариств, посередницькі установи з торгівлі цінними паперами за рахунок і за дорученням клієнта тощо. Податкові ставки диференційовано залежно від виду операції.

Слід також додати деякі відомості щодо операцій на фондовій біржі. Передусім слід мати на увазі, що до купівлі-продажу на фондовій біржі (а також позабіржовому ринку) мають допускатися лише ті цінні папери, які визначені чинним законодавством. Продаж цінних паперів або їх купівля без згоди власника призводить до визнання угод недійсними, а порушники інтересів власника несуть відповідальність.

У процесі котирування на Українській фондовій біржі цінні папери поділяються на три групи залежно від економічного стану та бажання емітентів. До **першої** групи входять цінні папери емітентів з високим економічним потенціалом, високорентабельних та фінансово стійких компаній. Вони допускаються у відділення офіційного котирування після перевірки необхідних документів для допуску, які надаються емітентом згідно з правилами УФБ. При цьому емітент несе повну відповідальність за достовірність і розповсюдження інформації. До **другої** групи належать цінні папери, економічний стан емітентів яких оцінений як достатній для допуску до офіційного котирування (при цьому емітент надає мінімальний обсяг інформації). **Третю** групу складають цінні папери, які не були прийняті або емітенти яких не вимагали офіційного котирування.

Поряд з централізованим біржовим ринком в Україні функціонує позабіржовий ринок цінних паперів. Його інфраструктуру складають інвестиційні компанії, довірчі товариства, холдингові фірми, страхові компанії, інші незалежні торговці цінними паперами, які згідно з Законом України “Про цінні папери і фондову біржу” здійснюють посередницьку комісійну і комерційну діяльність з цінними паперами, а також аудиторські та консалтингові організації.

Одну з провідних ролей у системі ринкової інфраструктури крім фондової відіграє товарна біржа. **Товарна біржа** — різновид товарного ринку оптової купівлі-продажу масових, переважно сировинних і сільськогосподарських товарів.

Закон України “Про товарну біржу” визначає її правове становище як посередницької структури, що має на меті одержання прибутку. Вона є організацією, котра об’єднує юридичних і фізичних осіб, які здійснюють виробничу й комерційну діяльність у формі надання послуг в укладенні біржових угод, вивченні товарних цін, попиту і пропозиції товарів, вивченні, упорядкуванні та полегшенні товарообігу й пов’язаних з ним торговельних операцій. Діяльність товарної біржі регламентується, крім цього Закону та чинного законодавства України, Статутом біржі, правилами біржової торгівлі та біржового арбітражу.

Товарна біржа здійснює свою діяльність за принципами рівноправності учасників біржових торгів; застосування вільних ринкових цін; публічного проведення біржових торгів.

Законом обумовлено права і обов’язки товарної біржі та її членів, перелік основних положень Статуту. В ньому визначається:

- найменування та місцезнаходження біржі;
- склад засновників;
- види фондів, що утворюються біржею, та їхні розміри;
- органи управління біржею, порядок утворення та компетенція їх, організаційна структура біржі;
- порядок прийняття в члени біржі та припинення членства;
- права і обов’язки членів біржі та біржі перед третіми особами, а також членів біржі перед біржею й біржі перед її членами;
- порядок та умови застосування санкцій;
- майнова відповідальність членів біржі;
- порядок припинення діяльності біржі.

Вищим органом управління товарної біржі є загальні збори її членів. У період між загальними зборами членів товарної біржі управління нею здійснює біржовий комітет (рада біржі).

Контрольним органом товарної біржі є контрольна ревізійна комісія. Біржовий комітет і контрольна комісія обираються загальними зборами членів товарної біржі, компетенція та повноваження комітету і комісії визначаються Статутом товарної біржі.

Для управління товарною біржею та забезпечення її функцій на біржі створюються виконавча дирекція та спеціальні підрозділи: розрахункова палата, біржовий арбітраж, котирувальна комісія та інші підрозділи і допоміжні служби, необхідні для діяльності. Підрозділи біржі діють на основі положень, що затверджуються загальними зборами членів товарної біржі або уповноваженим ними органом.

Товарна біржа припиняє діяльність за рішенням загальних зборів членів біржі, а також за рішенням суду, арбітражного суду або інших уповноважених на це державних органів у випадках, передбачених законодавством України.

Важливою є роль біржі у котируванні цін, установленні стандартів на біржові товари, розробці типових контрактів, здійсненні арбітражних функцій, розрахунків між членами біржі, в інформаційній діяльності та наданні різних послуг своїм клієнтам. На біржі створюються котирувальні комісії, які займаються фіксуванням цін та їх публікацією. Це робиться щоденно наприкінці дня після біржових торгів.

Однак слід зазначити, що котирувальна робота перебуває ще у стадії становлення. Причому не тільки тому, що операції на біржі все ще по суті є одиничними, а здебільшого тому, що ще не вироблено форми і методи цієї роботи. Крім того, недосконалість інформаційна служба не забезпечує біржу постійними повідомленнями про динаміку попиту і пропозиції, коливання цін тощо.

Можна вказати і на інші недосконалості роботи бірж. *По-перше*, існуючий розрив між розмірами операцій та сумами пропозицій. Величезна кількість нереалізованих пропозицій виявила недосвідченість брокерів і негнучкість в оперуванні цінами у процесі договірних відносин між продавцями та покупцями.

По-друге, недостатня товарна спеціалізація, добір із величезної кількості товарів саме тих, на яких мають бути зосереджені біржові операції. Досвід зарубіжних товарних бірж показує, що спеціалізовані біржі США, Великої Британії, Японії обмежуються продажем окремих товарів або їхніх груп. Так, відома Нью-Йоркська біржа продає каву, цукор і какао, Лондонська біржа займається продажем металів, Токійська товарна біржа спеціалізується на купівлі-продажу золота, срібла, платини, каучуку тощо. Серед них є зовсім вузькоспеціалізовані біржі. Наприклад, "Канзасіті борд оф трейд" продає пшеницю.

По-третє, потребує великої роботи створення власної системи стандартів, враховуючи, що нині існують великі розбіжності між діючими вітчизняними та міжнародними стандартами.

По-четверте, відсутність досконалої статистики розвитку біржового руху в Україні з глибоким аналізом функціонування біржових структур різних типів, здійснюваних ними операцій, динаміки руху товарних мас та ціноутворення є великим гальмом підприємницької діяльності.

Як відомо, в країнах із ринковою економікою механізм біржової справи відпрацьовувався та вдосконалювався віками. Його функціонування забезпечується фундаментально розробленим біржовим законодавством, системою спеціальної підготовки кадрів високої кваліфікації, чітким комп'ютерно-інформаційним обслуговуванням клієнтів та брокерських служб. Тому і в Україні розвиток біржової торгівлі, фондового та товарного ринків необхідно здійснювати за надійною правовою базою, підготовкою своїх національних брокерських кадрів та інших спеціалістів високої кваліфікації, використанням кращого іноземного досвіду та запровадженням сучасної інформаційно-електронної техніки.

Утвердження в Україні сучасного фондового ринку, що має відповідати світовим стандартам, стане основним інструментом успішного розв'язання всього комплексу проблем у справі роздержавлення, корпоратизації та приватизації власності. Лише на цій основі можна забезпечити найповнішу та найефективнішу реалізацію прав власності широкого кола акціонерів, утвердження єдиних, регульованих державою правил функціонування власності, її достовірну вартісну оцінку.

Отже, відповідно до економічної та соціальної політики держави необхідно зосередити увагу на вирішенні таких проблем, що сприятимуть розвитку фондового ринку, який має стати головним засобом мобілізації нагромаджень та ефективної структурної перебудови економіки України:

посилення роботи спеціального державного органу — Комісії з цінних паперів і фондового ринку, що забезпечує централізоване регулювання відносин на фондовому ринку, здійснення контролю за взаємодією його учасників, захист їхніх інтересів;

створення в Україні цілісної системи електронного обігу цінних паперів фондового ринку, що потребує термінового прийняття зако-

нодавчих актів щодо визначення її структури та механізмів функціонування, забезпечення захисту прав акціонерів, функціонування Національного депозитарію цінних паперів, а також інших проблем фондового ринку;

організація підготовки кадрів з питань функціонування ринку цінних паперів із залученням міжнародних фінансових організацій.

9.3. ІНФЛЯЦІЯ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

З інфляцією як економічним явищем ми у загальних рисах познайомилися раніше. Однак інфляція — явище багатогранне. Вона впливає на весь комплекс макроекономічних процесів, на всі структурні ланки фінансової системи, а також виробництво, обіг і споживання матеріальних благ.

Згадаємо, що під інфляцією розуміють процес знецінення грошей, який виявляється у зростанні загального рівня цін у результаті перевантаження сфери обігу грошовою масою, незабезпеченою відповідним зростанням товарної маси. Коротко зміст поняття “інфляція” можна подати так: **інфляція** — це знецінення грошей, що виявляється через зростання цін.

Прийнято вважати, що інфляція з'явилася ледве не з виникненням грошей, з функціонуванням яких нерозривно пов'язана. Термін “інфляція” вперше почав вживатися в період громадянської війни в Північній Америці (1861–1865) для позначення процесу розбухання грошової маси, яка була необхідна для фінансування воєнних витрат. Наприкінці XIX та упродовж XX ст. вона виявлялася в різні періоди часу в тих чи інших країнах. Великого розмаху інфляційні процеси набули після першої і другої світових війн минулого століття. Саме в цей період економісти зосередили свою увагу на дослідженні цього складного і суперечливого явища.

В економічній теорії існують кілька підходів до визначення сутності та механізму вияву інфляції. Залежно від певних чинників розрізняють різні види інфляції. Зупинимось коротко на деяких з них.

За темпами зростання цін до 10 % на рік виокремлюють **помірну**, або **повзучу** інфляцію; при темпах зростання інфляції до 100–200 % на рік — **галопуючу**; понад 200 % — **гіперінфляцію**. Остання виникає в періоди надто великих виявів диспропорцій, коли економіка країни перебуває в стані, наближеному до кризового.

Однак зауважимо, що названі критерії поділу є досить умовними. Навіть у періоди дуже швидкого зростання інфляції деякі ціни можуть залишатися стабільними, а інші знижуватися або різко зростати, тобто спостерігається нерівномірність у зростанні цін.

У зв'язку з цим постає питання, як можна виміряти рівень цін, що використовуються для визначення інфляції?

Для цього обчислюють **індекс цін**, який відображує співвідношення між сукупною ціною певного набору товарів та послуг (ринкового кошика) для цього періоду і сукупною ціною того самого набору в базовому періоді. Згідно з прийнятою практикою відношення цін поточного та базового періодів множать на 100:

$$I_p = \frac{Ц_{p,к}}{Ц_{p,к,б}} 100 \%,$$

де I_p — індекс цін у поточному році; $Ц_{p,к}$ — ціна ринкового кошика в поточному році; $Ц_{p,к,б}$ — ціна ринкового кошика в базовому році.

При цьому індекс цін базового року завжди дорівнює 100.

Визначивши рівень інфляції, можемо розрахувати такий показник, як **темп інфляції**:

$$T_i = \frac{I_p - I_{p-1}}{I_{p-1}} 100 \%,$$

де I_{p-1} — індекс цін попереднього року.

Залежно від об'єкта дослідження розрізняють **національну, регіональну, світову імпортовану та експортовану інфляцію**. У разі додержання в країні твердого валютного курсу будь-яке підвищення цін на імпортні товари буде імпортувати інфляцію в країну. Значення цього чинника в розвитку інфляційного процесу в країні залежить від частки зовнішньої торгівлі у загальному обсязі ВВП. Що вона вища, то більший ефект "імпорту" інфляції.

Відповідно до того, наскільки успішно економіка адаптується до темпів зростання цін, інфляцію поділяють на **збалансовану та незбалансовану**. У першому випадку ціни зростають помірно й стабільно. При незбалансованій інфляції ціни на товари одночасно різко зростають, а економіка не встигає прилаштуватися до зміни умов.

Виходячи із спроможності держави впливати на інфляційний процес, розрізняють інфляцію **контрольовану та неконтрольовану**. У першому випадку держава вдається до сповільнення або приско-

рення зростання цін, у другому — реальних джерел для коригування рівня інфляції немає. До цього слід додати, що від точності прогнозу державних органів щодо майбутніх темпів зростання цін виділяють **прогнозовану та непрогнозовану** (несподівану) інфляцію.

Оскільки у ринковій економіці ціна кожного товару визначається величиною попиту на нього та його пропозицією, логічно припустити, що й загальний рівень цін залежить від сукупного попиту та сукупної пропозиції. Інфляція як зростання загального рівня цін зумовлюється передусім порушенням рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Сьогодні більшість економістів називають дві причини, що породжують інфляцію, і говорять про два типи інфляції.

Інфляція попиту. Виходячи з рівняння обміну кількісної теорії грошей, сукупний попит можна уявити як добуток пропозиції грошей і швидкості їх обігу; сукупну пропозицію — як добуток фізичного обсягу виробленої продукції і рівня цін. Інфляція попиту спостерігається тоді, коли сукупний попит зростає швидше, ніж виробничі можливості за умови повної зайнятості. Якщо сукупний попит перевищує сукупну пропозицію, то середні ціни на товари і послуги “повзуть” догори за надлишковим попитом.

Надмірний попит в умовах повної зайнятості тривалий час розглядався як єдино можлива причина виникнення інфляції. Проте з другої половини ХХ ст. інфляційний процес змінився, і в економічній теорії почали виділяти такий тип інфляції, як **інфляція витрат (пропозиції)**. Остання виникає тоді, коли вищі ціни на чинники виробництва збільшують витрати. Підвищення витрат виробництва скорочує обсяг продукції, який виробники готові запропонувати за існуючим рівнем цін. В результаті скорочується сукупна пропозиція при існуючому сукупному попиті і зростає рівень цін. Так виникає інфляція витрат або інфляція пропозиції. За цією схемою витрати, а не попит впливають на збільшення рівня цін. Найбільш істотними чинниками зростання витрат, а отже, і цін є підвищення номінальної заробітної плати та подорожчання енергії і сировини.

Відомо, що у собівартості продукції заробітна плата становить переважну частку витрат підприємства і зростання її збільшує витрати виробництва на одиницю продукції (якщо тільки продуктивність праці не зростає випереджаючими темпами). Підвищуючи зарплату працівників, підприємець, для того щоб зберегти свій прибуток, підвищує

і ціни на продукцію. Проте подорожчання продукції знижує реальні доходи її споживачів, які, в свою чергу, потребують підвищення заробітної плати, щоб зберегти купівельну спроможність своїх доходів. Виникає своєрідна інфляційна спіраль “заробітна плата – ціни”.

Чинником інфляції витрат може бути також непередбачене зростання вартості сировини або паливно-енергетичних ресурсів. Переконливим прикладом такої ситуації є періодичне підвищення цін на імпортовані в Україну нафту і газ. За останнє десятиріччя ціни на ці ресурси зросли в десятки, якщо не в сотні разів. Це істотно вплинуло на збільшення витрат виробництва і “потягнуло” за собою ланцюгову реакцію загального зростання цін.

Визначивши сутність та види інфляції, звернімо увагу на **причини**, що викликають її появу.

Одні з них мають *грошовий характер*. Це передусім дефіцит державного бюджету, незбалансованість державних витрат і доходів. У цьому разі центральний банк може заміщати дефіцит грошової маси емісією банкнот, а комерційні банки – розширенням кредиту, тобто депозитно-чековою емісією (створенням грошей у безготівковій формі). В результаті збільшення кількості грошей як в готівковій, так і в безготівковій формі призводить до їх знецінення. Стимулює інфляційні процеси також механізм оподаткування. При збільшенні податку на прибуток виявляється тенденція до зниження обсягів виробництва. Відома також інфляція цінової надбавки – підвищення цін з боку держави з метою компенсувати майбутні збитки, можливі в результаті господарської перебудови.

До причин інфляції *негрошового характеру* належить монополізм в економіці, оскільки великі об'єднання (корпорації) завжди були схильні до встановлення монополюючо високих цін.

Щодо *зовнішніх причин* інфляції, то вона можлива під впливом припливу в країну іноземної валюти, низького курсу вітчизняної грошової одиниці, зростання цін на імпортовані товари (так звана імпортована інфляція).

У зв'язку з цим постає питання про соціально-економічні наслідки інфляції та вплив її на макроекономічні процеси. Оскільки односторонньої відповіді на нього не може бути через суперечливість тенденцій, займемо виважену позицію – слід розрізняти наслідки помірних темпів інфляційного процесу і вплив гіперінфляції на розвиток виробництва та соціального життя.

Показники розвитку економіки багатьох розвинених країн свідчать, що помірні темпи інфляції (до 6 % на рік) можуть сприяти господарському розвитку. Це зумовлено, *по-перше*, тим, що інфляція стимулює платоспроможний попит населення; *по-друге*, вона зумовлює перерозподіл доходів на користь осіб, які займаються підприємництвом, що, в свою чергу, сприяє розвитку заощаджень — основи інвестиційного процесу.

Від інфляції може виграти той, хто взяв гроші в кредит, тобто дебітор. Він повертає гроші, які будуть коштувати менше, ніж в момент надання кредиту. Нарешті, в умовах інфляції зростають доходи держави. Зростання номінальних доходів, що відбувається за умов інфляції, забезпечує збільшення податкових надходжень. Крім того, інфляція допомагає уряду сплатити внутрішній державний борг, оскільки дає змогу зробити це грошми, що мають меншу купівельну спроможність, ніж ті, які він одержав від підприємств і населення.

Однак розглянуті питання не стосуються впливу гіперінфляції на макроекономічні процеси, наслідки якої в усіх аспектах деструктивні.

1. Порушується економічна стабільність, деформується структура виробництва, зменшуються його обсяги і темпи.

2. Високий рівень інфляції і стрибкоподібне зростання цін ускладнюють планування (особливо довготермінове) фірм і домогосподарств. В результаті зростають невизначеність й ризик ведення підприємництва. Підриваються стимули довготермінових інвестицій, стримується процес нагромадження капіталу.

3. Відносно вищі темпи зростання цін у “відкритому” секторі економіки призводять до зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів. З цим пов’язана тенденція до збільшення імпорту і зменшення експорту, що впливає на зниження прибутку, а часом і банкрутство товаровиробників.

4. Змінюється структура й зменшуються доходи державного бюджету. Звужуються можливості держави для проведення фіскальної та монетарної політики. Зростають бюджетний дефіцит і державний борг. Послаблюється механізм їх відтворення.

5. Гіперінфляція неминуче призводить до падіння життєвого рівня населення у формах зниження реальної цінності особистих заощаджень та падіння поточних реальних доходів. Компенсаційні виплати не можуть покрити зменшення доходів населення через

непередбачуваність рівня цін на продукти і товари першої необхідності та різні послуги.

6. Розвиток гіперінфляції послаблює зовнішньоекономічні позиції країни, призводить до падіння валютного курсу національної валюти, загострює дефіцит платіжного балансу, який викликає порушення економічних пропорцій.

До негативних наслідків гіперінфляції слід віднести також загострення такого явища, як стагфляція, тобто такого стану економіки, який одночасно характеризується падінням виробництва і зростанням безробіття. Упродовж 90-х років, а також з кінця 2008 р. до початку 2010 р. (під час глобальної економічної кризи) українська економіка також перебувала в стані стагфляції при високому рівні інфляції.

Жорстка інфляція впливає і на духовну сферу суспільства, деформує морально-психологічний клімат в країні, зумовлює поширення спекулятивної, мафіозної діяльності людей, загострюючи таким чином криміногенну обстановку, загрожує стабільності суспільства — за таких обставин держава має вжити термінових заходів до припинення інфляції, якщо вона виникла, а головне — не допускати причин її зародження. Адже інфляція — це не “стихийне лихо”, що не підвладне волі людини.

Оскільки інфляція завдає економіці країни великих втрат, а населенню — падіння життєвого рівня, стримування її є одним із головних завдань макроекономічної політики держави. Антиінфляційна політика поєднує довготермінову стратегію і поточні заходи.

Довготермінова стратегія антиінфляційної політики передбачає передусім скорочення бюджетного дефіциту. До вирішення цієї проблеми, як уже зазначалося, можна рухатися двома шляхами — збільшуючи доходи і зменшуючи витрати держави. В Україні вирішення цієї проблеми, на жаль, затягнулося на довге десятиліття.

Ще одним важливим завданням антиінфляційного регулювання є проведення довготермінової грошової політики. Важливу роль в її реорганізації було відведено проведеній у 1996 р. грошовій реформі, коли український карбованець, що повністю знецінився, замінила гривня. Головним принципом грошової політики має стати введення жорстких лімітів на щорічні прирости грошової маси. “За всіх обставин не перевищувати грошовий ліміт” — тільки керуючись цим принципом, держава має шанси зупинити інфляцію. Звичайно, здій-

снити антиінфляційну грошову стратегію спроможна лише сучасна банківська система, очолювана незалежним від виконавчої влади Центральним банком України.

До довготермінової стратегії антиінфляційної політики слід віднести також лібералізацію цінового механізму (роздержавлення цін, надання їм природної основи). У цивілізованій економіці реальні ціни на той чи інший товар встановлюються не державою, а ринком, виходячи з попиту та пропозиції. Важливим антиінфляційним заходом є послідовне проведення антимонопольної політики.

Короткотермінова політика не розрахована на усунення причин інфляції. Вона спрямована на тимчасове зниження темпів інфляції. Йдеться про своєчасне вжиття заходів для запобігання інфляційному “захворюванню” економіки, а саме:

- підвищення рівня товарності економіки (наприклад, надання податкових пільг підприємствам, які випускають додатково до основного виробництва супутні товари та послуги);
- приватизація частини державної власності, що дає можливість збільшити надходження до державного бюджету і полегшити вирішення проблеми його дефіциту;
- збільшення імпорту споживчих товарів, який сприяє зростанню пропозиції;
- здійснення контролю з боку держави за наданням кредитів структурами банківської системи та регулювання валютного курсу.

В Україні висока інфляція утримувалася тривалий час і в окремі роки досягала рівня гіперінфляції (1992, 1993, 1994, 1995 рр., кінець 2008 р. – початок 2010 р.), стабілізація цін здавалася нереальною перспективою.

До речі, наприкінці ХХ ст. багато країн досягли успіху в приборканні інфляції, який може стати зразком для української програми стабілізації. Це – Болівія та Ізраїль (1985 р.), Мексика (1987 р.), Польща (1990 р.), Аргентина (1991 р.), Естонія (1992 р.) та ін. Процес стабілізації в усіх цих країнах мав низку загальних рис:

- швидкий спад високої інфляції;
- різке скорочення державного дефіциту;
- припинення швидкого зростання грошової маси;
- стабілізація обмінного курсу.

До подібних антиінфляційних заходів (різною мірою) зверталися у 70-х роках ХХ ст. такі країни Західної Європи, як Італія, Португалія та Велика Британія. Світова практика доводить, що зведення до мінімуму інфляційних процесів проходить через певні етапи стабілізації економіки, які вочевидь має пройти і Україна.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Що таке кредит? Розкрийте сутність цієї економічної категорії.
2. На яких принципах будуються кредитні відносини?
3. Які функції виконує кредит в ринковій економіці? Назвіть їх.
4. Як впливає кредит на мікро- та макроекономічні процеси?
5. Проаналізуйте структуру кредитної системи. Яку роль в ній виконують банки?
6. Що таке банк як фінансова установа? Розкрийте сутність банківської системи.
7. Які особливості формування банківської системи в Україні?
8. Якими правами та функціями наділено Національний банк України (НБУ)? Розкрийте сутність діяльності НБУ як розрахункового центру країни.
9. У чому полягають функції комерційних банків? Перелічіть основні операції, які виконують комерційні банки.
10. Назвіть принципи, на яких ґрунтуються фінансово-кредитні відносини між НБУ і комерційними банками.
11. У чому полягає сутність діяльності спеціалізованих та іпотечних банків? Поясніть, під які проекти видаються іпотечні кредити.
12. Розкрийте сутність активних та пасивних операцій банків. Які методи розрахунків вони використовують?
13. Які є небанківські кредитно-фінансові установи? Дайте їм характеристику.
14. Проаналізуйте основні види кредитів. Розкрийте сутність банківського, комерційного, державного, споживчого кредитів, а також їх особливості.
15. Що означає кредитоспроможність і на чому вона ґрунтується?

16. Назвіть джерела формування кредитних ресурсів. Як виникають тимчасово вільні кошти?
17. Уважно розгляньте зміст кредитних засобів та механізм їх використання.
18. Як поділяють банківські кредити за термінами їх використання?
19. Розкрийте методи державного контролю функціонування кредитно-банківських установ в Україні.
20. Поясніть поняття “відсоток”, “складний відсоток”, “відсоткова ставка”, “облікова ставка”.
21. Що таке фінансовий ринок? Які, на вашу думку, об’єктивні умови та труднощі його формування в Україні?
22. Розгляньте сутність понять “цінні папери”, “акції”, “облігації”, “чеки”, “сертифікати”. Який механізм їх використання?
23. Як ви зрозуміли, що означає первинний ринок цінних паперів і вторинний ринок цінних паперів?
24. Що таке фондова біржа? Які операції їй властиві?
25. У чому полягає сутність і механізм біржового котирування, біржової гри?
26. Перевірте себе у засвоєнні понять “курс цінних паперів”, “біржова ціна”, “біржовий прибуток”.
27. Що означає номінальна і ринкова вартість акцій?
28. Проаналізуйте сутність понять “вексель”, “тратта”, “трасант”, “трасат”, “ремітент”.
29. Як здійснюються вексельні операції? Використайте при аналізі фактичний матеріал.
30. Що означає акцепт? Коли здійснюються безакцептні платежі?
31. Яку роль виконують у біржових операціях брокери та дилери?
32. У чому полягають особливості функціонування товарної біржі? Поясніть сутність біржових операцій.
33. Які основні угоди укладають на біржах? Наведіть приклади функціонування сучасних зарубіжних бірж (Нью-Йоркської, Лондонської, Гонконгівської та інших).
34. У чому полягають недосконалості функціонування фондової та товарної бірж в Україні? Наведіть приклади з ваших спостережень.

35. Який економічний інструментарій використовують кредитно-фінансові установи для подолання заборгованості фізичних та юридичних осіб?
36. Що таке санкції і які форми їх застосовують щодо різних суб'єктів (підприємства, фірми, населення)?
37. Як здійснюється аудиторський контроль? Назвіть його основні форми та механізм застосування.
38. Проаналізуйте основні законодавчі та нормативні документи, які регулюють функціонування кредитно-банківської системи в Україні.

РОЗДІЛ 10

ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ (*antsurises management*) — методологія, стратегія та практична діяльність органів управління щодо запобігання та подолання кризових ситуацій у соціально-економічному розвитку на макро- та мікрорівні.

ДІАГНОСТИКА (*diagnostics*) — діяльність з оцінки стану організації з метою визначення проблем її розвитку та ймовірності початку кризи.

ЕКСПЕРТ (*expert*) — спеціаліст, що володіє знаннями, досвідом у певній галузі діяльності, на основі яких він дає мотивований висновок з тієї чи іншої проблеми.

КОМПРОМІС (*compromise*) — угода, досягнута завдяки взаємним поступкам, метод вирішення конфліктів шляхом переговорів і пошуку можливого узгодження.

КОНФЛІКТ (*conflict*) — зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, поглядів двох або більшої кількості людей в ході їх взаємодії. Найбільш небезпечні наслідки конфлікту в організації — виникнення кризової ситуації. Водночас кризова ситуація сама є ґрунтом для конфліктів.

ЛІКВІДАЦІЯ (*liquidation*) — припинення діяльності фірми або підприємства в результаті рішення зборів акціонерів, арбітражного суду, банкрутства, реорганізації.

МОТИВАЦІЯ (*motivation*) — спонукання людини, соціальної групи до активної цілеспрямованої діяльності; метод управління.

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ (*solvency*) — спроможність підприємства сплачувати за своїми зобов'язаннями.

ПРОГНОЗ (*prognosis*) — науково обґрунтована гіпотеза про ймовірний майбутній стан економічної системи та економічних процесів і показники, що їх характеризують.

ПРОГНОЗУВАННЯ (*prognosis*) — процес формування науково обґрунтованого судження про перспективи економічного або соціального розвитку; розробка, складання прогнозів. Вивченням та теоретичним узагальненням закономірностей розробки прогнозів займається спеціальна наука прогностика.

РЕКОНСТРУКЦІЯ (*reconstruction*) — докорінна перебудова будь-якої структури з метою вдосконалення. Комплекс заходів щодо змін у функціонуванні та розвитку організації, підприємства, економіки.

РЕОРГАНІЗАЦІЯ (*reorganization*) — зміна структури і статуту підприємства шляхом злиття, виділення, поглинання, перетворення.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ (*restructurization*) — зміна структури будь-якої структури за певними параметрами у зв'язку зі зміною умов з метою позитивного вирішення проблеми. Один із методів антикризового управління (реконструкція боргу, підприємства, фінансів, технології тощо).

РЕСУРСИ (*resource*) — необхідні засоби (матеріальні та нематеріальні) для виконання будь-якої роботи і отримання результату.

РИЗИК (*risk*) — ситуативна характеристика діяльності, яка означає невизначеність її завершення, можливі несприятливі її наслідки, альтернативні варіанти помилок або успіху.

САНАЦІЯ (*sanation*) — реорганізаційна процедура передачі власності підприємства-боржника особам або організаціям, що надають фінансову допомогу для оздоровлення його діяльності.

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА (*social economy*) — тип економіки, формування і розвиток якої підпорядковані пріоритетній меті забезпечення добробуту кожної людини і суспільства в цілому. Може бути охарактеризована як система господарства, що забезпечує досягнення соціально орієнтованого економічного зростання при одночасному економічно орієнтованому соціальному розвитку.

СОЦІАЛЬНА СФЕРА (*social sphere*) — специфічна галузь державно-управлінської, наукової, освітнянської, трудової та господарської діяльності, змістом якої є людина з її інтересами і потребами.

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО (*social partnership*) — узгодження інтересів роботодавця і працівників на основі колективно-договірного регулювання трудових відносин.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ (*Strategie planning*) — процес визначення цілей і значення економічних і соціальних показників з найважливіших напрямів соціально-економічного розвитку країни (галузі, об'єднання, підприємства) на середній термін або тривалу перспективу з розробленим механізмом їх реалізації.

СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (*Strategie social-economy development*) — галузь науки з вироблення сукупності концептуально взаємопов'язаних рішень, спрямованих на системне використання політичних, економічних, технологічних, соціальних, організаційних і управлінських чинників для реалізації соціально-економічної політики, яку провадять органи виконавчої влади в межах чинного законодавства.

10.1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ І ПРИНЦИПИ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ

Прогнозування і планування є найважливішим інструментом державного регулювання економіки у країнах з розвинутою ринковою моделлю економіки. Ефективне використання цих важелів визначає високі темпи соціально-економічного розвитку, науково-технічного і технологічного прогресу, високий рівень життя населення.

Перехід української економіки від директивно-планового управління до функціонування на ринкових засадах об'єктивно потребує вдосконалення прогнозування і планування економічного й соціального розвитку. Прогнози і плани мають бути всебічно обґрунтованими, забезпечувати прийняття ефективних управлінських рішень, а також відповідати вимогам сучасної світової економічної практики. Особливо важливе значення при цьому мають макроекономічні прогнози. Їх використовують у процесі формування державної соціально-економічної політики та бюджету. Макроекономічні розробки є орієнтиром для суб'єктів економічної діяльності при прийнятті рішень на мікрорівні.

Прогнозування у широкому трактуванні розглядають як передбачення.

Передбачення випереджує відбиття дійсності і засноване на пізнанні законів природи, суспільства і мислення. Залежно від ступеня конкретності й характеру впливу на досліджувані процеси розрізняють такі його форми: гіпотеза, прогноз, план.

Гіпотеза характеризує наукове передбачення. На її основі розглядають закономірності та причинно-наслідкові зв'язки функціонування і розвитку досліджуваних об'єктів або процесів.

Під **прогнозом** розуміють систему науково обґрунтованих уявлень про можливий стан об'єкта в майбутньому, шляхи його розвитку в перспективному періоді. Прогноз порівняно з гіпотезою має значно більшу визначеність, оскільки будується не тільки на якісних, а й на кількісних показниках. Прогноз виражає передбачення на рівні конкретно-прикладної теорії, тому порівняно з гіпотезою є достовірнішим. Процес розробки прогнозу називають *прогнозуванням*.

Планування являє собою процес наукового обґрунтування цілей, пріоритетів, напрямів економічного розвитку, визначення шляхів і

засобів їх досягнення. На практиці воно реалізується у вигляді розробки планів.

План — це документ, що містить систему кількісних і якісних показників та комплекс різноманітних заходів, спрямованих на вирішення соціально-економічних завдань. Відмітною рисою плану є визначеність кількісно і у часі термінів виконання.

Прогноз і план взаємодоповнюють один одного. Форми поєднання прогнозу й плану можуть бути найрізноманітнішими: прогноз може передувати розробці плану (в більшості випадків) або слідувати за ним (для перспективного уточнення прийнятого в плані рішення). Мета прогнозування полягає передусім у створенні наукових заasad для визначення у плані завдань та їх здійснення.

Методологія прогнозування і планування розвитку економіки визначає основні принципи, підходи і методи здійснення прогнозних і планових розрахунків, розкриває і характеризує логіку формування прогнозів, планів і їх здійснення.

Принципи — вихідні положення формування прогнозів і обґрунтування планів з точки зору їх цілеспрямованості, системності, структури, логіки і організації розробки.

Методи охоплюють способи і прийоми, що використовуються при розробці прогнозів, планів, програм. Вони виступають як засоби, що дають можливість реалізувати методологічні принципи прогнозування і планування.

Логіка — упорядкована послідовність дій при проведенні прогнозних розрахунків та обґрунтуванні планових рішень.

Складовою частиною методології є методика. Вона підпорядкована методології. **Методика** — це сукупність конкретних способів і прийомів, що використовуються для проведення конкретних прогнозних або планових розрахунків. Як приклад можна навести методики Міжнародного валютного фонду з прогнозування макроекономічних показників або методики визначення ефективності науково-технічних заходів, антикризового управління тощо.

Основні методологічні принципи прогнозування і планування такі:

принципи альтернативності — проведення багатоваріантних прогнозних розробок (альтернатив). За цим принципом в основу прогнозу має бути покладений найкращий варіант з двох чи кількох можливих;

принцип системності — передбачає дослідження кількісних і якісних закономірностей в економічних системах, побудова такого ланцюга, ланки якого в логічній послідовності спрямовані на досягнення певної цілі;

принцип цілеспрямованості та пріоритетності — кожний прогноз (план) повинен мати цільовий характер, а як пріоритетні виділяють галузі економіки і соціальної сфери, що визначають розвиток господарської системи в цілому. Принцип пріоритетності реалізується у тісному взаємозв'язку з принципом комплексності та соціальної орієнтації;

принцип збалансування та пропорційності — дотримання балансового співвідношення з народногосподарськими пропорціями (загальноекономічними, між- і внутрішньогалузевими, територіальними, зовнішньоекономічними).

Особлива увага має зосереджуватися на формуванні та дотриманні *загальноекономічних пропорцій*. Це співвідношення між попитом і пропозицією, споживанням і нагромадженням, доходами і витратами держави, грошовою масою і товарними ресурсами, виробництвом засобів виробництва і предметів споживання, зростанням продуктивності праці та заробітної плати тощо. Порухення цих пропорцій викликає негативні явища в економіці (інфляцію, спад виробництва тощо).

Міжгалузеві пропорції характеризують співвідношення між різними галузями економіки. Встановлюються вони за допомогою міжгалузевого балансу.

Внутрішньогалузеві пропорції регулюють співвідношення між окремими видами технологічно споріднених виробництв (наприклад, у металургійній промисловості між виробництвом коксу, чавуну і сталі).

Територіальні пропорції характеризують співвідношення між регіонами і відбивають розміщення виробництва на території країни.

Зовнішньоекономічні пропорції — це співвідношення між виробництвом продукції всередині країни та обсягами експорту та імпорту товарів;

принцип поєднання галузевого і регіонального розвитку передбачає, що прогнози і галузеві плани розробляються з врахуванням інтересів певної території та раціонального використання місцевих ресурсів.

При розробці планів на основі прогнозів необхідно дотримуватися певних вимог:

- *оптимальність* — такий варіант плану, який передбачає досягнення кінцевого результату за найменших витрат ресурсів і часу;
- *визначеність* — встановлені показники та інші умови мають бути максимально конкретизовані;
- *реалізація цілей і завдань* має досягатися завдяки скоординованим діям усіх учасників процесу, дотриманні синхронності та послідовності в організаційній роботі. Частиною прогнозу або плану є програма.

Програма — узгоджений за ресурсами, виконавцями і сторонами документ, що стосується здійснення комплексу соціально-економічних та інших завдань і заходів, спрямованих на вирішення певної мікро- та макроекономічної проблеми. Як правило, в таких програмах обґрунтовані певні концепції.

Концепція — провідна ідея, загальний зміст якої націлений на досягнення визначених прогнозом, планом або програмою показників.

Розроблені прогнози, плани, програми, концепції стосовно певних суб'єктів господарювання (малих і великих підприємств, галузей, регіонів, держав і груп держав) поділяють на такі, що орієнтовані на мікро-, мезо- та макрорівень. У цілому вони визначають **економічну стратегію країни**.

Найбільш поширеними формами планування є директивне, стратегічне та індикативне.

Директивне планування має обов'язковий, жорсткий характер, передбачає передусім використання командно-адміністративних важелів та інструментів для обов'язкового втілення в життя визначених цілей і завдань. Цей тип планування реалізується через видання відповідних адміністративно-обов'язкових документів — законів, указів, наказів, розпоряджень, за безумовне виконання яких встановлений поточний і кінцевий контроль із застосуванням суворох заходів до виконавців.

Цілі і завдання директивного планування полягають у здійсненні на практиці політичної волі вищого керівництва країни. Їхній зміст і рівень залежать від конкретної ситуації, яка може з часом змінюватися. Наприклад, у колишньому СРСР у 30-х роках минулого століття це була індустріалізація країни, що передбачала переважний

розвиток галузей важкої промисловості, пізніше у зв'язку з ускладненням міжнародної обстановки — воєнних галузей, у повоєнні роки — відновлення зруйнованого господарства, освоєння цілих земель тощо.

Націленість директивного планування на вирішення найважливіших народногосподарських завдань, можливості концентрації ресурсів і трудових зусиль на досягненні поставлених цілей обумовили відносно широке його застосування в окремих державах світу, особливо соціалістичної орієнтації. Слід також зазначити, що директивне планування окремих напрямів розвитку використовується і в деяких державах з ринковою моделлю економіки. Наприклад, у США цей метод планування застосовується під час здійснення окремих стратегічних програм, таких як прискорене створення космічної техніки, воєнних програм; групою держав у Західній Європі — з проектуванням та створенням нових типів цивільної авіації, екологічних проектів тощо.

Певні позитивні наслідки директивного планування деякі економісти вважають підставою для визначення його ефективним інструментом управління народним господарством. Однак в дійсності цій формі планування притаманні численні істотні негативні риси, що пов'язані з її обмеженістю, негнучкістю, нереальністю умов, ресурсних можливостей, напруженими термінами виконання завдань, низькою якістю здійснюваних робіт у гонитві за наміченими термінами їх завершення. Це й обумовило відмову від масового застосування директивного планування в державах з ринковою економікою.

В сучасній розвиненій економіці найбільш поширеними є стратегічне та індикативне планування.

Стратегічне планування — процес визначення цілей і значення економічних показників з найважливіших напрямів соціально-економічного розвитку країни (галузі, об'єднання, підприємства тощо) на середній термін або тривалу перспективу з розробленим механізмом їх реалізації. При стратегічному плануванні враховують чинники внутрішнього і зовнішнього середовища, що визначають характер економічних перетворень, стабільність економіки, рівень життя населення, природоохоронні заходи тощо. Враховуючи відносно тривалий період (20–25 і більше років), стратегічне планування в основному виконує функції активного прогнозування економічного розвитку.

Індикативне планування є робочим інструментом з реалізації цілей, визначених у стратегічному плані з урахуванням конкретної економічної ситуації. Індикативний план дає можливість доповнювати стратегічний і виступає як засіб розвитку економіки на коротко- і середньотермінові періоди.

У сучасній практиці індикативне планування дістає все більше визнання і застосування практично в усіх країнах світу. Ця форма планування передбачає відхід від жорстких методів директивного планування і регулювання економіки на основі макроекономічних показників. Воно має переважно *рекомендаційний* характер, однак у розпорядженні держави залишається система прямих і непрямих регуляторів у вигляді пільг, ліцензій, квот, бюджетних субсидій, дотацій для досягнення поставлених цілей.

Як засвідчує світовий досвід, успіх реалізації індикативного планування залежить передусім від законодавчого забезпечення економічного розвитку, дотримання юридичних актів у сфері господарського права як органами управління, так і господарськими суб'єктами.

На практиці можуть застосовуватися усі три розглянуті види планування. Стратегічне планування доцільно застосовувати на всіх рівнях управління економікою. Директивна форма може використовуватися в спеціально передбачених законодавством надзвичайних ситуаціях (економічна або воєнна безпека, стихійне лихо тощо). В усіх інших випадках найбільш ефективним є індикативне планування.

Розвиток економіки характеризує **система показників**, склад і перелік яких визначається змістом прогнозів і планів.

Показник — кількісне вираження економічної категорії, процесу або явища. До системи показників входять також нормативи і ліміти. *Нормативи* — це показники у відносному виразі. *Ліміти* — ресурсні показники, що є допустимою величиною витрат ресурсу для досягнення встановленого кінцевого результату.

Система показників складається з блоків, що відповідають різним аспектам розширеного відтворення. Основними блоками показників прогнозування і планування економічних і соціальних процесів є такі:

- показники виробництва;
- трудових ресурсів;

- основних і оборотних фондів;
- капітальних вкладень;
- природних ресурсів;
- науково-технічного прогресу та інновацій;
- фінансів і грошового обігу;
- соціального розвитку і рівня життя населення;
- зовнішньоекономічних зв'язків.

Залежно від рівня управління економікою розрізняють макро-економічні, галузеві та регіональні показники. Наскрізний характер мають показники ефективності суспільного виробництва.

На основі науково-обґрунтованих показників розробляють систему планів залежно від рівня управління економікою. На **макрорівні** складаються плани, програми економічного і соціального розвитку країни, на **регіональному** рівні – плани розвитку регіонів (областей, районів, міст). На **мікрорівні** використовуються плани розвитку підприємств (фірм). Плани-прогнози розробляються як в цілому для підприємства, так і для його структурних підрозділів – цехів, дільниць, служб.

Суб'єктами макроекономічного прогнозування і планування є центральні плануючі органи; на мікрорівні – планово-фінансові органи підприємства (фірми), маркетингові та техніко-економічні відділи.

В умовах ринкової економіки особливого значення набули бізнес-плани. У світовій практиці їх розробляють для вироблення стратегії підприємства (фірми), оцінки його фінансового становища, визначення потреби в інвестиціях, залучення потенційних партнерів. **Бізнес-план** – документ, у якому аналізуються можливості для початку чи розширення бізнесу в будь-якій сфері; наводиться чіткий план того, як менеджмент фірми має намір реалізувати ці можливості. Особлива увага має надаватися попиту на продукцію, витратам виробництва, ціноутворенню і прибутку. Проводиться дослідження внутрішнього і світового ринків, здійснюється аналіз еластичності попиту.

10.2. ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Розробки в галузі економічного прогнозування в зарубіжних країнах розпочалися в останній чверті XIX ст. Головними методами прогнозування тоді були експертні оцінки та проста екстраполяція

(перенесення минулих тенденцій на майбутнє). На початку ХХ ст. були зроблені перші спроби виявлення економічних індикаторів. Зокрема, Дж. Брукмайер вже в 1911 р. використав для прогнозування три хронологічних рядки таких показників: індекс банківських кредитів, індекс цін акцій, індекс загальної економічної активності. Подальший розвиток цей підхід дістав в 20-х роках минулого століття в дослідженнях Гарвардського університету, де використовувалися так звані гарвардські криві *A*, *B*, *C* (*A* — індекс вартості цінних паперів на біржі; *B* — величина депозитів у банках; *C* — норма відсотка). Саме на основі цих кривих фіксувалися зміни економічної кон'юнктури.

Значним поштовхом у розвитку прогнозування і планування на Заході була криза 1929–1933 рр., що примусила шукати шляхи виходу з неї. У 30-х роках починає застосовуватися планування на макрорівні. Прогнози і плани стають необхідним елементом системи регулювання економіки. Прогнози склалися за допомогою моделі “витрати – випуск”, лінійного програмування, моделей системного аналізу та на основі експертних оцінок.

Перші плани на макрорівні охоплювали фінансово-бюджетну і грошово-кредитну політику і сприяли складанню національних бюджетів. Вони відрізнялися від державних бюджетів тим, що враховували доходи не тільки держави, а й в цілому країни.

У повоєнні роки в західних країнах відбувся відхід від складання національних планів на зразок бюджетів. Розширилася сфера планування. Якщо на першому етапі (50-ті роки) національні економічні плани склалися у міністерстві фінансів, то на другому етапі (початок 60-х років) створюються спеціальні планові органи: у Франції — Генеральний комісаріат з планування; в Японії — Економічна консультативна рада, Управління економічного планування; в Нідерландах — Центральне планове бюро; в Канаді — Економічна рада.

До 70-х років країни Заходу здійснювали прогноз за допомогою національних моделей прогнозування. В середині 70-х років починають створюватися макроекономічні моделі, за допомогою яких прогнозується розвиток економіки ряду країн, регіонів і всього світу. Вперше вони стали розроблятися в США. Так, модель ЛІНК містить 10 національних моделей (дев'ять європейських країн і Японія). При розробці перспектив світової економіки ООН використала макроекономічну модель відомого американського економіста В. Леонтьєва, до якої входить 15 взаємопов'язаних регіональних моделей.

Кожна країна з урахуванням національної економіки використовує певні підходи до прогнозування й планування економічних і соціальних процесів, постійно вдосконалюючи їх стосовно умов, що змінюються.

Особливості прогнозування і планування склалися в країнах, відповідно до трьох світових систем: північно-американської (США, Канада); азійської (Японія, Південна Корея); європейської (Франція, Швеція).

Розглянемо стисло особливості прогнозування у деяких розвинених країнах.

Прогнозування в США розглядається як одна з найважливіших форм регулювання економіки. Воно здійснюється на основі останніх досягнень економічної науки, математичних методів і електронно-обчислювальної техніки. Прогнозні розробки здійснюють державні структури різного рівня, науково-дослідницькі організації, комерційні прогнозні фірми, приватні промислові, банківські й торговельні корпорації. Прогнозується світова економіка в цілому, окремих країн та їхніх об'єднань, економіка США, провідних галузей, окремих фірм та корпорацій, товарних ринків. Організуються десятки наукових конференцій з проблем економічного прогнозування. Щороку проводиться Міжнародний симпозіум з прогнозування.

У США виділяють три напрями організації прогнозних досліджень: прогнозування в системі державного регулювання; внутрішньофірмове прогнозування; комерційне прогнозування. Головні прогнозні розробки федерального уряду на макrorівні зосереджені в трьох організаціях: Раді економічних консультантів, Раді управлінців федеральної резервної системи (ФРС) і Адміністративно-бюджетному управлінні. Для вироблення економічної політики уряду було створено спеціальний орган – Раду економічних консультантів. Серед інших завдань ці органи займаються стратегічним плануванням, сутність якого полягає у виборі головних пріоритетів розвитку національної економіки, провідна роль у реалізації яких належить державі.

Особливістю загальнодержавного прогнозування і планування в Японії є використання системи соціально-економічних прогнозів, планів і науково-технологічних програм як інструменту урядового регулювання ринкової економіки.

Питаннями прогнозування і планування соціально-економічних процесів у Японії займаються економічна рада, що створена при уря-

ді, управління економічного планування, міністерство зовнішньої торгівлі і промисловості; управління з науки і технології.

В Японії розробляються п'ятирічні плани — програми, що мають індикативний характер. Вони дають, *по-перше*, уявлення про найбільш ймовірний шлях розвитку національної економіки; *по-друге*, визначають проблеми, з якими можуть зіткнутися уряд й ділові кола всередині та за межами країни; *по-третє*, обґрунтовують рекомендації щодо вирішення цих проблем. Для розробки планів вивчаються статистичні дані, конкурентоспроможність продукції, попит і пропозиція. За цими даними розробляють науковий аналіз і прогноз щодо кожної галузі та економіки країни в цілому. Спираючись на ці рекомендації, кожна корпорація виробляє свою стратегію.

Державні органи зосереджують увагу в основному на отриманні принципово нових знань і їх застосуванні (тобто на фундаментальних і прикладних дослідженнях) та забезпечують підготовку висококваліфікованих спеціалістів. У 1987 р. була прийнята Програма трансформації структури Японії з метою досягнення міжнародної гармонії, або “Доповідь Маекави”. Це економічна стратегія розвитку Японії на межі ХХІ ст. Вона заснована на концепції перетворення Японії на державу, яка, з одного боку, була б гармонічно інтегрована у світову систему, а з іншого — була б внутрішньо збалансованим соціально-економічним організмом.

Організація системи прогнозування і планування сприяє високим темпам економічного зростання Японії.

У **Франції система прогнозування і планування** в умовах ринкової економіки пройшла три етапи.

1. Повоєнний період (1945–1960 рр.), для якого характерним було директивне планування (на зразок колишнього СРСР).

2. Кінець 60-х років минулого століття, коли було здійснено перехід до індикативного планування, що дало змогу координувати позиції держави і приватного бізнесу.

3. Початок 90-х років минулого століття, пов'язаний з розвитком стратегічного планування, спричиненим інтеграцією внутрішнього ринку Франції з національними ринками західних країн. Формуванням стратегічних планів і розробкою прогнозів займається Генеральний комісаріат з плану, що підпорядкований прем'єр-міністру країни.

Напрями стратегічного розвитку розробляються у вигляді цільових державних програм і супроводжуються комплексом різних фі-

нансових пілг і преференцій, що стимулюють їх реалізацію. В програмах передбачено такі заходи:

- заохочення розвитку конкуренції, яка впливає на якість продукції, задоволення потреб населення в товарах і послугах, витрати виробництва і ціни;
- заохочення у створенні малих підприємств — індивідуальних, сімейних, групових, які забезпечують при відносно невеликих інвестиціях вирішення таких гострих проблем, як зайнятість, підвищення ефективності виробництва, прискорене освоєння технічних нововведень;
- надання малому і середньому бізнесу довго- і короткотермінових кредитів, податкових пілг, комерційної інформації, допомоги у підвищенні кваліфікації управлінського персоналу, створення гарантій щодо запобігання банкрутствам;
- запровадження принципів контрактації, причому підприємство перед укладанням контракту зобов'язане подати свій план розвитку. Через плановий контракт держава встановлює взаємодію з ринковим сектором економіки.

У Франції здійснюється державне управління цінами (на енергосії, громадський транспорт, телефон, на продукцію і послуги монополістів — виробників і продавців), а також на продукти харчування, житло, медичну допомогу та інші товари і послуги, що мають соціальне значення. Форми і методи регулювання ціноутворення передбачені стратегічними планами і прогнозами.

Країни з моделлю перехідної економіки — країни СНД (Росія, Україна та ін.), Центральної Європи (Румунія, Угорщина та ін.), Китай.

З переходом до ринкової економіки в цих країнах велика увага приділялася розробці багатоваріантних прогнозів, індикативних планів та виробленню стратегії розвитку. У цей період впроваджувалася методика Міжнародного валютного фонду з прогнозування макроекономічних показників. Відбувався також перехід до системи національних рахунків (СНР).

Особлива увага приділялася розробці фінансових програм, прогнозуванню попиту, інвестицій. Центральне місце відводиться прогнозуванню платіжного балансу, цін, валютного курсу, операцій з формування державного бюджету, інфляції. Серед запроваджених методів прогнозування слід виокремити математичну екстра-

поляцію, факторні моделі, моделі міжгалузевого балансу, експертні оцінки.

У **Росії** прогнози розвитку економіки враховують тенденції функціонування економіки минулих років. Здійснюються прогнозні розрахунки макроекономічних показників, розвитку народногосподарських комплексів (паливно-енергетичного, металургійного, машинобудівного тощо), легкої промисловості, виробництва продовольчих товарів, аграрного сектору, інвестиційної сфери, експортно-імпоротної діяльності, грошових доходів населення.

Виходячи з історичних, економічних, політичних і географічних умов, жодна із західних моделей для Росії неприйнятна. На думку російських експертів, єдино можливий шлях використання Росією зарубіжного досвіду в галузі прогнозування соціально-економічного розвитку є орієнтація на світові стандарти з урахуванням особливостей національної економіки.

В **Україні** в перехідний період зростає роль економічного прогнозування. Прогнози розробляються на макрорівні, на рівні регіонів і галузей. Планування в основному здійснюється на індикативній основі, хоча все більшої динаміки набуває стратегічне планування.

Комплексні прогнози і плани соціально-економічного розвитку ґрунтуються на системі економічних, науково-технічних, демографічних, соціальних і регіональних прогнозів і планів. Вони стають все більш надійною базою для формування бюджету і здійснення грошово-кредитної політики. Нагляд і контроль за виконанням прогнозів і планів покладені на Міністерство економіки, Міністерство фінансів, Національний банк України.

У **Китаї** особливу увагу розробці прогнозів (середньо- і коротко-термінових) почали приділяти наприкінці 80-х років минулого століття. При Академії суспільних наук Китаю було створено спеціалізовану проблемну групу аналізу і прогнозу економічного стану, на яку були покладені обов'язки проведення теоретичних й прикладних досліджень у галузі прогнозування і планування економіки країни. Члени проблемної групи у співробітництві з американськими вченими провели дослідження і розробили макроекономічну модель Китаю, що відповідала моделям США, Японії, Південної Кореї. Здійснено прогноз економічного розвитку до 2011 р., за яким згідно з масштабами національної економіки Китай має вийти на передові позиції у світі.

10.3. ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

Становлення ринкових відносин, розвиток різних форм власності, істотні зміни в амортизаційній і структурній політиці зумовлюють необхідність застосування нових підходів до проблеми відтворення основних фондів та визначення інвестицій.

Інвестиції — це фінансові, майнові та інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку і досягнення соціального ефекту.

Склад інвестицій характеризує схема, наведена на рис. 44.

Один оборот інвестицій від моменту вкладення коштів до отримання доходу (прибутку) або соціального ефекту називають **інвестиційним циклом**.

Сукупність практичних дій юридичних осіб, громадян і держави з реалізації інвестицій становить **інвестиційну діяльність**.

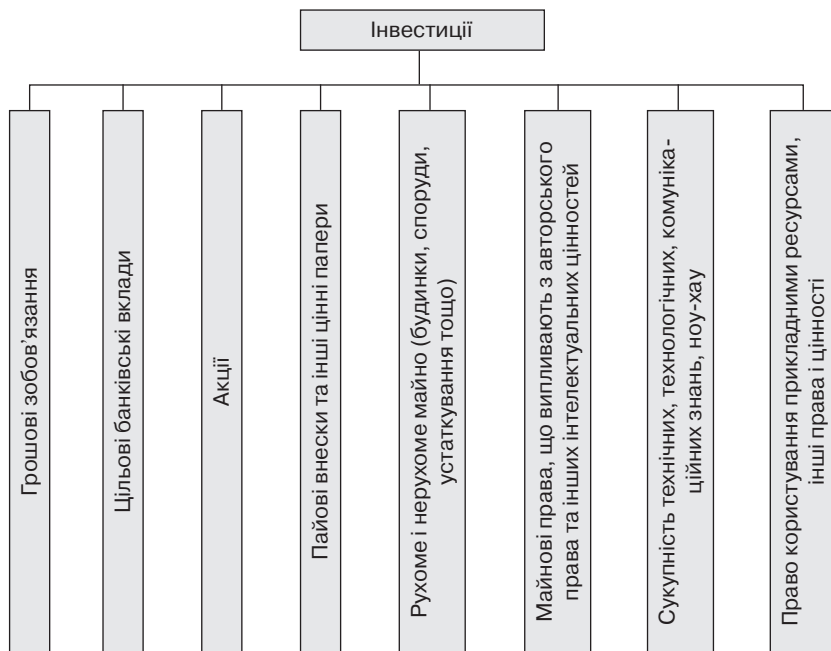


Рис. 44. Складові інвестицій

Об'єктами інвестиційної діяльності є заново створені та модернізовані основні фонди, оборотні засоби, цінні папери, інтелектуальні цінності, науково-технічна продукція. Об'єктом інвестиційної діяльності може бути земля.

До **інвестиційної сфери** належать:

- сфера капітального будівництва, що об'єднує діяльність замовників, постачальників устаткування, громадян;
- інвестиційна сфера, де реалізуються науково-технічна продукція та інтелектуальні цінності;
- сфера обігу фінансового капіталу;
- сфера реалізації майнових прав суб'єктів.

Суб'єктами інвестиційної діяльності можуть виступати інвестори (замовники), користувачі об'єктів, постачальники матеріальних цінностей, банки, інвестиційні компанії, громадяни цієї країни та зарубіжних держав.

Залежно від суб'єкта інвестиційної діяльності розрізняють:

- державні інвестиції (кошти бюджету, позабюджетні фонди, позичкові кошти, а також ресурси державних підприємств);
- інвестиції громадян;
- інвестиції недержавних підприємств;
- іноземні інвестиції;
- спільні інвестиції.

В економічній літературі називають три типи інвестицій — реальні, фінансові та інтелектуальні.

Реальні інвестиції включають вкладення коштів у матеріальні активи (речовий капітал — будинки, устаткування, товарно-матеріальні запаси тощо) та нематеріальні (патенти, ліцензії, ноу-хау тощо).

Під **фінансовими** інвестиціями розуміють вкладення у цінні папери (акції, векселі, облігації тощо), цільові банківські вкладення, депозити тощо.

Інтелектуальні інвестиції — це вкладення капіталу в творчий потенціал суспільства, об'єкти інтелектуальної власності, що виходять із авторського і патентного права.

Реалізація інвестицій відбувається на основі інвестиційних проєктів.

Інвестиційний проєкт — комплексний план заходів, що включає капітальне будівництво, придбання технологій, закупівлю устаткування, підготовку кадрів тощо, направлених на створення нового або

модернізацію (розширення) діючого виробництва товарів й послуг з метою отримання економічного і соціального ефекту.

За характером участі в інвестуванні розрізняють прямі, непрямі та портфельні інвестиції.

Під **прямими** інвестиціями розуміють безпосередню участь інвестора у виборі об'єкта інвестування і вкладення коштів без посередників; **непрямі** — інвестування через посередників. **Портфельні** інвестиції — вкладення капіталу в різні цінні папери.

Інвестиції у відтворення основних фондів здійснюються у формі **капітальних вкладень**. Капітальні вкладення є лише одним з видів інвестиційних ресурсів, які направляються на створення нових, технічне переоснащення, реконструкцію і розширення діючих основних фондів виробничого та невиробничого призначення. Інвестиції ж крім основних фондів можуть вкладатися в оборотні фонди, різні фінансові активи та окремі види нематеріальних активів.

Залежно від призначення розрізняють капітальні вкладення, які планують у виробничу і невиробничу сфери. Їх розрізняють за структурою, зокрема:

галузева структура характеризується розподілом капітальних вкладень між галузями;

відтворювальна структура відбиває розподіл капітальних вкладень між різними видами відтворення основних виробничих фондів;

технологічна структура заснована на співвідношенні капітальних вкладень на будівельно-монтажні роботи, устаткування, інструмент, інвентар, проектно-розвідувальні та інші роботи;

територіальна структура характеризує співвідношення капітальних вкладень за регіонами країни.

При директивному плануванні обсяги і структура капітальних вкладень формувалися централізовано, в ринкових умовах переважну роль відіграють підприємницькі структури.

Джерелами капітальних вкладень є: ВВП (та частина, яка використовується на нагромадження), зарубіжні позички та інвестиції, приватні інвестиції та заощадження населення. В Україні залучення приватних інвестицій і заощаджень населення стримується через високі темпи інфляції упродовж тривалого періоду. Інфляція придушує стимули до нагромадження капіталу.

Кризові явища, нестабільність економіки стримує притік іноземних інвестицій. Тому **інвестиційна політика** як складова загальної

економічної політики має бути комплексом господарських підходів і рішень, що визначають обсяг, структуру та напрям використання інвестицій у сферах і галузях економіки.

У розвинених країнах вироблено новий підхід до інвестиційної політики. Акцент зроблено на законодавчому забезпеченні, надійності інвестиційних вкладень, рівні прибутку при розміщенні капіталу. Торгова палата США провела дослідження з метою виявлення критеріїв, якими користуються американські ТНК при прийнятті рішень про інвестиції в інші країни. Встановлено 12 основних критеріїв: розміри місцевого ринку; природні ресурси і географічне положення країни; доступність ринку; робоча сила; валютний ризик; повернення капіталу; захищеність прав інтелектуальної власності; торговельна політика (рівень тарифів, обмінний курс національної валюти, квоти, ліцензії тощо); державне регулювання (податковий режим та інші привілеї); політична стабільність; макроекономічна політика (економічна стабільність); інфраструктура і послуги (телекомунікаційні мережі, юридичні, страхові фонди, комерційні банки).

На основі цих та інших розробок було вироблено міжнародні критерії інвестиційних ризиків, що мають характер рекомендацій потенційним зарубіжним інвесторам. Природно, що вони намагаються вкладати капітал у регіони з сприятливим інвестиційним кліматом.

Інвестиційний клімат — це сукупність політичних, економічних, юридичних, соціальних та інших чинників, які визначають ступінь ризику капітальних вкладень і можливість їх ефективного використання.

Провідним напрямом удосконалення інвестиційної політики в Україні нині та на перспективу є формування сприятливого інвестиційного клімату. Інвестиційні та інноваційні чинники економічного зростання мають забезпечити подальшу динаміку на конкурентоспроможність української економіки.

Головна проблема інвестиційного та інноваційного розвитку України пов'язана з джерелами інвестицій. Внутрішні інвестиційні можливості держави ще дуже обмежені. Так, частина бюджетних капіталовкладень становить усього близько 5 %. Ринкові джерела інвестицій формуються дуже повільно. Капіталізація фондового ринку становить близько 7 % від ВВП. Інвестиційні можливості українських банків також незначні.

У країнах Центральної та Східної Європи ці показники набагато вищі. Так, якщо частка щороку залучених іноземних коштів в інвестиційному портфелі України коливається в межах 4 %, то у Казахстані – близько третини, Естонії – понад 90 %. У розрахунку на одного жителя в Україну надійшло іноземного капіталу лише 117 дол. США. В Угорщині, Чехії, Естонії іноземні інвестиції перевищують 2 тис. дол.

Один із істотних недоліків інвестиційної політики в Україні полягає у галузевому розподілі інвестицій. Так, одна із найбільших часток іноземного капіталу – близько 16 % – спрямована в харчову промисловість. Однак ця галузь продукує лише 4 % ВВП. Натомість в аграрний сектор, який забезпечує 13 % ВВП, залучено лише 2 % інвестицій. Металургія, машинобудування, хімічна і нафтохімічна промисловість, які виробляють близько 60 % продукції українського експорту, мають усього 20 % іноземних інвестицій. При цьому слід зазначити, що потужних інвестиційних проектів в Україні багато. Це розбудова міжнародних транспортних коридорів, паливно-енергетичний комплекс, космічна галузь, будівництво доріг тощо.

Серйозні прорахунки у формуванні інвестиційного клімату спостерігаються на регіональному та місцевому рівнях. Понад 65 % іноземного капіталу зосереджено в 9 містах України, в яких проживає не більше 20 % населення. При цьому в 10 областях, у яких проживає третина населення країни, залучено менш як 7 % інвестицій. Змінити пасивне ставлення органів місцевої влади та самоврядування до пошуку та залучення інвестиційного капіталу – одна з гострих проблем регіональної економічної політики держави.

Головним напрямом формування інвестиційного клімату в Україні, докорінних якісних змін є удосконалення процесу прогнозування і планування інвестицій у перспективному періоді.

Прогнозування інвестицій передбачає:

- проведення кількісного і якісного аналізу тенденцій інвестиційних процесів на основі даних сучасного і перспективного економічного розвитку;
- передбачення перспектив розвитку окремих галузей і новітніх виробництв як можливих об'єктів вкладення капіталу;
- оцінку ефективності вкладення капіталу в ту чи іншу сферу економіки.

Розробляють коротко-, середньо- та довготермінові прогнози.

Короткотерміновий прогноз розробляють з урахуванням тимчасових чинників на ринку інвестицій.

Середньотерміновий прогноз використовують для коригування стратегії інвестиційної діяльності на відносно нетривалий період.

Довготерміновий прогноз лежить в основі інвестиційної політики на тривалий період і проектів вкладення коштів у великі капіталомісткі об'єкти.

Інвестиційне прогнозування здійснюється на рівні країни в цілому (макрорівень), галузей і регіонів (мезорівень), окремих підприємств, компаній і фірм (мікрорівень).

При **плануванні** інвестицій важливо дотримуватися таких принципів.

1. Наукового обґрунтування конкретних потреб в інвестиціях, розрахованих за роками, п'ятирічками тощо.

2. Визначення обсягу інвестицій за підприємствами, галузями і окремими проектами, виходячи з можливого залучення коштів з різних джерел фінансування (власних, позичкових, внутрішніх, іноземних).

3. Побудова моделі розрахунку перспективної потреби в інвестиціях з урахуванням аналізу структури капітальних вкладень і чинників, що впливають на їхній обсяг. Ця модель має узгоджувати галузеву, відтворювальну і технологічну структуру капіталовкладень.

Галузева структура капіталовкладень визначається темпами розвитку та структурними зрушеннями в економіці й соціальній сфері.

Відтворювальна структура фіксує пропорції оновлення і розширення основних фондів. Перша пропорція передбачає встановлення співвідношення між новими засобами праці, спрямованими на розширення основних фондів і заміну застарілої їх частини. Друга пропорція характеризує методи оновлення основних фондів у співвідношенні з капіталовкладеннями на технічне переоснащення і реконструкцію виробництва, а також на його розширення (нове будівництво). Третя відтворювальна пропорція пов'язана з співвідношенням між різними джерелами капітальних вкладень.

Технологічна структура капіталовкладень визначає загальну потребу кожної галузі у коштах, необхідних на приріст і оновлення основних фондів з урахуванням новітніх науково-технічних досягнень; освоєння технологічних процесів нових виробництв; на створення заділу в незавершеному будівництві; для заміщення устаткування, приладів, інструментів, що вибувають.

Структуру потреб при плануванні капітальних вкладень характеризує схема, наведена на рис. 45.

Норми відшкодування вибулих основних фондів визначають залежно від тривалості термінів служби, віку основних фондів та їх динаміки.

Найважливіші чинники, що впливають на планування обсягу інвестицій, можна згрупувати так:

- збільшення обсягу виробництва продукції, послуг за рахунок інвестицій, що направляються на розвиток нових виробництв;
- ступінь зношення основних фондів (встановлення коефіцієнта зношення);
- підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції (обсяг експорту).

На **макrorівні** планування інвестицій здійснюється на основі визначення стратегії соціально-економічного розвитку країни, струк-

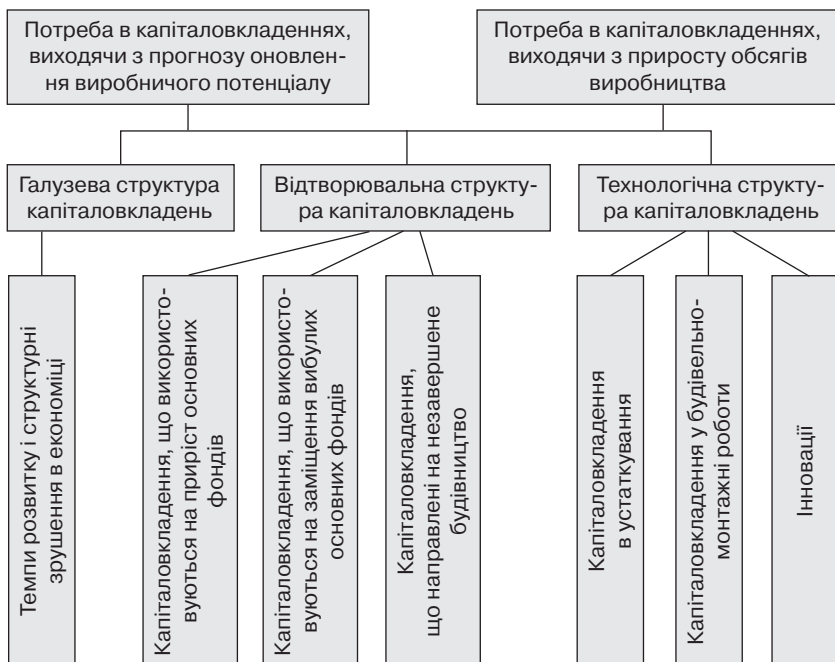


Рис. 45. Структура потреб при плануванні капітальних вкладень

турної політики, а також виходячи з загальнодержавних, галузевих і регіональних програм; на **мікрорівні** — згідно зі стратегією, визначеною у бізнес-планах. На сучасному етапі у зв'язку з розвитком фінансового ринку поряд з плануванням реальних інвестицій важлива роль відводиться також плануванню фінансових інвестицій.

Важливе місце у плануванні інвестицій відводиться визначенню їхньої ефективності. У загальному вигляді для цього зіставляють ефект їх впровадження з величиною вкладеного капіталу. Розрахунок ефективності здійснюється з метою формування можливих альтернатив вкладення капіталу, визначення оптимального обсягу і вибору форм фінансування інвестицій, розробки оптимальної інвестиційної програми.

У міжнародній практиці в плануванні інвестицій застосовують такі **критерії**:

комерційної ефективності, з урахуванням фінансових наслідків реалізації інвестиційного проекту;

бюджетної ефективності, що визначається ефективністю впровадження проекту для центрального та регіонального бюджетів;

економічної ефективності, яка має враховувати витрати і результати, пов'язані з реалізацією інвестиційного проекту.

Оцінка майбутніх витрат і результатів при визначенні ефективності інвестиційного проекту здійснюється у межах розрахунково-платіжного періоду, що включає проектування, будівництво та експлуатацію об'єкта.

У розвинених країнах застосовується великий арсенал методів оцінки ефективності інвестиційних проектів. Як правило, планують такі **показники**:

- чистий комерційний дохід;
- внутрішня норма доходності;
- термін окупності інвестицій;
- індекс доходності (відношення суми приведених ефектів до величини інвестицій);
- норма прибутковості (скільки чистого прибутку отримано на одиницю витрат);
- капіталовіддача (КПВ), що розраховується як відношення приросту продукції ΔQ до інвестицій (КПВ = $\Delta Q/I$).

Особливу увагу при аналізі інвестиційних проектів приділяють **ризик**у. У зарубіжній літературі й практиці виділяють такі ризики й

невизначеності, як попередження та рекомендації до прийняття рішення майбутніми інвесторами:

- ризик, пов'язаний з нестабільністю юридичного законодавства та поточної економічної ситуації, умов інвестування та використання прибутку;
- зовнішньоекономічний ризик (можливість введення обмежень на торгівлю і поставки, закриття кордонів тощо);
- невизначеність політичної ситуації, ризик несприятливих соціально-політичних змін у країні або регіоні;
- коливання ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів тощо;
- невизначеність цілей, інтересів і поведінки учасників;
- неповнота і неточність інформації про фінансове становище і ділову репутацію підприємств-учасників (загроза неплатежів, банкрутств, невиконання договірних зобов'язань тощо).

Отже, для визначення оптимального методу управління інвестиційними проектами рекомендується розробити програму на основі науково обґрунтованих прогнозів і комплексних планів. Реалізація їх має забезпечити оптимальний вибір варіанта вкладення інвестицій та ефективність здійснюваного проекту.

Серед найважливіших напрямів **інвестиційної політики в Україні** слід виокремити такі:

- необхідність створення правової бази зі страхування інвестицій (внутрішніх і зарубіжних);
- першочергове інвестування пріоритетних галузей економіки;
- розширення джерел інвестування, у тому числі нетрадиційних (іпотечне кредитування, лізинг, вексельний обіг);
- переважне інвестування конкурентоспроможних виробництв, рентабельних та швидкоокупних проектів (у тому числі проектів малих і середніх підприємств), а також проектів з реконструювання та переоснащення діючих підприємств;
- створення ринку інвестиційних ресурсів;
- спільне державно-комерційне фінансування інвестиційних проектів;
- більш широке залучення заощаджень населення для будівництва житла та реалізації інших соціальних проектів;
- скорочення термінів інвестиційних циклів;
- розробка ефективної моделі досягнення кінцевих результатів інвестиційних вкладень.

10.4. ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Мета економічного зростання і реформ, які спрямовані на її досягнення, полягає у послідовному покращенні умов життя людей на основі збереження, розвитку й ефективного використання демографічних, трудових, природних, науково-технологічних, матеріальних і фінансових ресурсів. При цьому не тільки держава повинна відповідати перед громадянами за їхній рівень життя, а й громадяни на основі демократизації суспільства — гарантованої свободи і відносин власності — мають відповідати за своє матеріальне забезпечення. Головний вектор здійснюваних економічних реформ направлений у соціальну сферу.

Соціальна сфера являє собою специфічну галузь державно-управлінської, наукової, освітянської, трудової й господарської діяльності, предметом якої є людина з її проблемами.

Соціальна сфера — поняття комплексне, що означає сукупність різних видів, функцій та організаційних форм соціальної діяльності, загальною метою яких є:

- охорона здоров'я й життя людей;
- покращення їх життєвих і побутових умов;
- надання їм рівних прав і можливостей для отримання освіти, роботи й відповідної оплати праці;
- прилучення до сучасних засобів соціально-культурного розвитку; створення умов для матеріально забезпеченої старості.

Галузі, що входять до соціальної сфери, та їх функції:

Галузі соціальної сфери

- Охорона здоров'я
- Освіта
- Наука і технологія
- Культура, засоби масової інформації, спорт і туризм
- Побутове обслуговування, торгівля й громадське харчування
- Житлово-комунальне господарство
- Пасажирський транспорт
- Соціальна допомога
- Соціальне страхування
- Пенсійне забезпечення
- Умови і охорона праці

- Забезпечення громадського порядку

Реальна діяльність

- Медичні послуги
- Навчання і виховання
- Інновації
- Духовний і фізичний розвиток населення
- Надання відповідних послуг
- Забезпечення житлом і експлуатація житлового фонду
- Транспортні послуги
- Надання допомоги малозабезпеченим верствам населення
- Збирання страхових внесків і поточні платежі
- Пенсійні внески і виплата пенсій
- Профілактика ризиків несприятливих умов праці
- Заходи правоохоронного порядку

Звичайно, кожна галузь соціальної сфери може успішно функціонувати лише за умови поєднання її діяльності з іншими сферами.

На межі взаємодії економічної і соціальної сфер, чинники розвитку яких мають гармонійно поєднувати загальнодержавні інтереси з інтересами різних верств і груп населення, виникають передумови формування соціальної економіки.

Соціальна економіка — економіка, формування і розвиток якої підпорядковані пріоритетній цілі забезпечення добробуту кожної людини і суспільства в цілому.

У межах держави соціальна економіка може бути охарактеризована як система господарювання, що забезпечує досягнення соціально орієнтованого економічного зростання при одночасному економічно орієнтованому соціальному розвитку.

На яких принципах формується соціальна економіка та які умови її функціонування?

Перший принцип — єдність соціально орієнтованої економічної політики та економічно орієнтованої соціальної політики. Сутність соціально орієнтованої економічної політики полягає в тому, що при прогнозуванні та плануванні стратегії і напрямів розвитку економіки мають бути передбачені чинники, що забезпечують задоволення потреб людини-працівника та людини-споживача у матеріальних благах та соціальних послугах. Водночас практика формування соціальної політики в Україні значною мірою є однобічною, що зумовлено слабким зв'язком з економічною політикою. Це виражається в тому, що,

попри вимоги системного підходу, економічна політика не повною мірою враховує життєві потреби та інтереси людей, насамперед тих, хто зайнятий суспільно корисною працею. Одночасно соціальна політика не співвідносить свої вимоги з існуючою економічною базою.

Соціальна політика економічно залежить від сфери праці. Виходячи саме з цього має формуватися соціально-трудова політика, яка передбачає поділ обсягів витрат на соціальні потреби працюючих громадян між державою і підприємцями. Ефективність цих витрат, з одного боку, визначається їх впливом на відтворення трудового потенціалу, з другого — на економічні результати діяльності підприємств. Це дає можливість розглядати соціальний розвиток як чинник економічного поступу.

Другий принцип — розмежування й інтеграція соціальної економіки на мікро- та макрорівнях. На мікрорівні основні елементи соціальної економіки функціонують в межах підприємства (фірми) відповідно до форми власності. На макрорівні — здійснення соціальної і економічної політики відбувається на рівні загальнодержавних, регіональних, місцевих і муніципальних законодавчих та виконавчих органів влади.

Третій принцип — системний аналіз і використання чинників в соціально-економічному зростанні. Його джерелами виступають можливості розширення обсягу природних, матеріально-речових та трудових ресурсів. Виходячи з цього, прогнозуються чинники соціально-економічного зростання (технологія, організація, стимулювання).

Четвертий принцип — ґрунтується на взаємодії між суб'єктами праці, капіталу, державними й ринковими структурами. На цій основі формується соціально-економічний механізм, який сприяє динамізму підприємницької діяльності, продуктивності праці й ефективності використання капіталу, а отже, соціально-економічному зростанню. Значення цієї сфери діяльності зумовлено тим, що **праця не може бути без капіталу, а капітал без праці**. Соціальний характер цих взаємовідносин при їх антагоністичному, класовому протистоянні з історичної точки зору в умовах ринкової економіки (виходячи з досвіду сучасних відносин у розвинених країнах з соціально орієнтованою економікою) має дещо змінену сутність. У сфері капіталу в країнах з перехідною економікою (особливо на стадії його нагромадження) спостерігаються такі соціально негативні прояви (це

стосується й України), як зловживання спекулятивними формами бізнесу, практика демпінгових цін, тіньові товарно-грошові акції, криміналізація ділових відносин.

Реалізація розглянутих принципів формування й функціонування соціальної економіки потребує наукового обґрунтування основних проблем, які вона вивчає. До них належать:

динаміка народонаселення: умови і можливості збільшення його чисельності;

територіальне розміщення: середовища проживання людей, природно-кліматичні умови;

свобода переміщення: міграція населення, вибір місця проживання й праці;

економічне середовище: потенційні робочі місця й заробітки для економічно активного населення;

освітньо-культурна сфера: загальна середня і вища освіта, виховання, робочі місця для викладачів, учителів, студентів;

сфера науки і наукового обслуговування: оптимальне співвідношення фундаментальних і прикладних досліджень;

сфера охорони здоров'я, спорту, туризму, охорони праці: шляхи зниження загальних і професійних захворювань, травматизму, нещасних випадків на виробництві.

Соціальна економіка тісно пов'язана з комплексом наук, що мають відношення до економіки та управління народним господарством і соціальної сфери (рис. 46).

У становленні соціальної економіки як науки центральне місце займають проблеми прогнозування і планування соціального розвитку суспільства. Виходячи із сукупності заходів і методів економічного й статистичного дослідження, формується технологія розробки **прогнозної моделі соціальної сфери**. З цією метою функції управління соціально-економічними процесами поділяють на підготовчий й виконавчий блоки (рис. 47).

Функції підготовчого і виконавчого блоків тісно взаємопов'язані і становлять єдину систему, на якій заснований науково обґрунтований процес прогнозування і планування розвитку соціальної сфери. Основними вимогами при розробці технологій прогнозування і планування соціального розвитку мають бути дотримання принципів системності, узгодження, варіантності, достовірності й рентабельності розроблюваних прогнозів.

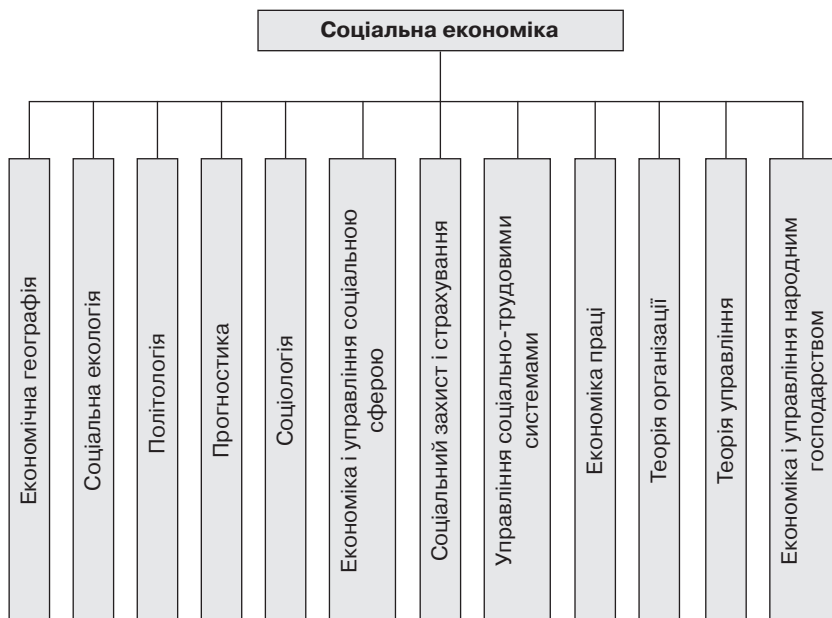


Рис. 46. Зв'язки соціальної економіки з іншими науками

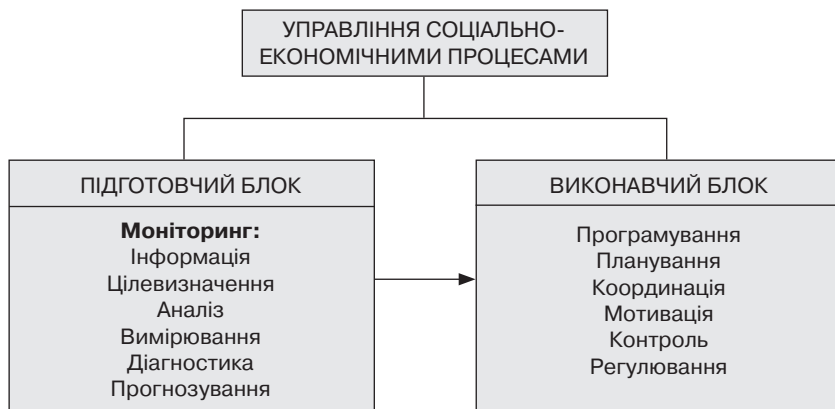


Рис. 47. Функції управління соціально-економічними процесами

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Розкрийте сутність понять передбачення, гіпотеза, прогноз, планування.
2. Назвіть основні методологічні принципи прогнозування і планування.
3. Що таке директивне, стратегічне та індикативне планування?
4. Проаналізуйте систему показників економічного і соціального прогнозування і планування.
5. Як здійснюються прогнозування і планування в зарубіжних країнах? Розкрийте сутність їх моделей.
6. Які чинники стримують формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні?
7. У чому полягає сутність галузевої, відтворювальної та технологічної структур капіталовкладень?
8. Які основні напрями вдосконалення інвестиційної політики в Україні?
9. Розкрийте сутність соціальної економіки.
10. Які головні цілі управління соціально-економічними процесами?

РОЗДІЛ 11

СВІТОВА СИСТЕМА ГОСПОДАРСТВА І РИНКОВИХ ВІДНОСИН

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

ВАЛЮТА (*currency*) — грошова одиниця країни, яка перебуває в обігу. Застосовується як: 1) грошова одиниця певної країни та її тип (золота, срібна, паперова); 2) грошові знаки іноземних держав, які використовуються в міжнародних розрахунках (іноземна валюта); 3) міжнародна (регіональна) грошова розрахункова одиниця і платіжний засіб.

ВАЛЮТНА ВИРУЧКА (*currency profit*) — надходження іноземної валюти за рахунок експорту товарів і послуг.

ВАЛЮТНА ІНТЕРВЕНЦІЯ (*currency intervention*) — цілеспрямований вплив центрального банку країни на валютний ринок і валютний курс, який здійснюється шляхом продажу або закупівлі банком великих партій іноземної валюти. Валютна інтервенція здійснюється для регулювання курсу іноземних валют в інтересах держави.

ВАЛЮТНЕ КОТИРУВАННЯ (*quotation currency*) — встановлення курсів іноземних валют відповідно до чинних законодавчих норм та практики.

ВАЛЮТНА СИСТЕМА (*currency system*) — сукупність валют, правил і норм їх використання та взаємного обміну, застосування в якості платіжних засобів, а також грошово-кредитних відносин, пов'язаних із застосуванням валюти. До валютної системи належать органи, що регулюють випуск і обіг валюти. Розрізняють світову, регіональні (наприклад, європейська) і національні валютні системи.

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ (*currency regulation*) — діяльність державних органів з управління обігом валюти, контролю за валютними операціями, впливу на курс іноземної валюти, обмеження використання іноземної валюти.

ВАЛЮТНИЙ КУРС (*rate of exchange*) — ціна грошової одиниці однієї країни, вираженої в грошових одиницях іншої країни. Наприклад, якщо валютний курс англійського фунта стерлінгів становить 1,2 долара США, то це означає, що на валютному ринку фунт і долар обмінюються у такій пропорції. Розрізняють біржовий (плаваючий) курс, що встановлюється на біржових торгах, і фіксований курс, що впливає із встановленого міжнародними органами валютного паритету (співвідношення між валютами).

ВАЛЮТНИЙ ПАРИТЕТ (*currency parity*) — офіційно встановлене співвідношення обміну однієї валюти на іншу.

ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ (*currency operations*) — фінансові операції, пов'язані з купівлею та продажем іноземної валюти.

ВАЛЮТНІ РЕСУРСИ (*currency resources*) — грошові ресурси країни в іноземній валюті.

ВИВІЗ КАПІТАЛУ (*export of capital*) — переміщення громадянами, підприємствами або державою коштів у інші країни для придбання там цінних паперів або здійснення інвестицій. Мета — отримати більш високу норму прибутку за рахунок переваг, пов'язаних з використанням інтернаціонального чинника виробництва порівняно з національними умовами господарювання.

ДЕМПІНГ (*dumping*) — продаж товарів за штучно заниженими цінами, іноді значно меншими за їхню собівартість. При високих цінах на внутрішньому ринку продаж товарів на експорт за заниженими (демпінговими) цінами сприяє витісненню конкурентів і завоюванню зовнішнього ринку. Іноді провадиться з метою позбавлення від зайвих товарно-матеріальних запасів. Різниця між нормальними і демпінговими цінами покривається за рахунок підвищення їх на внутрішньому ринку. Валютний демпінг — вивезення товарів за цінами, нижчими за світові, з країни з обезціненою валютою до країн з більш твердою або менш обезціненою валютою.

ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ (*economical integration*) — об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними. Економічна інтеграція відбувається як на рівні національних господарств, окремих країн, так і між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями. Вона виявляється в розширенні та поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні сприятливих умов здійснення економічної діяльності.

ЕКСПАНСІЯ ЕКОНОМІЧНА (*expansion*) — розширення сфери економічного впливу, економічних дій країни, концерну, фірми через витіснення інших країн і фірм, захоплення ринків, придбання ресурсних джерел.

ЕКСПОРТ (*export*) — вивезення товарів, технологій і послуг за межі країни для реалізації їх на зовнішньому ринку.

ЕКСПОРТНА КВОТА (*export quota*) — відношення вартості експорту до вартості валового національного продукту.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВАЛЮТНИЙ РИНОК (*European Monetary Market*) — міжнародний ринок коротко- і середньотермінових кредитів, заснований на кредитних операціях, здійснюваних з національною валютою за межами країни її походження.

ЄДИНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР (*common economic space*) — економічна зона, в межах якої досягається високий ступінь єдності й узгодженості економічних дій кількох держав, використовується єдина валюта, вводиться єдине мито, закладаються основи єдиної економічної політики.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ (*foreign trade*) — торгівля товарами й послугами між країнами, включає вивезення (експорт) і ввезення (імпорт). Здійснюється переважно через комерційні операції, що оформлюються зовнішньоторговельними контрактами.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ (*external economic activity*) — один із видів економічної діяльності держави, підприємств, фірм, пов'язаний із зовнішньою торгівлею — експортом та імпортом товарів, іноземними кредитами, інвестиціями, міжнародним науково-технічним співробітництвом, здійсненням спільних з іншими країнами проєктів.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ ДЕФІЦИТ (*foreign trade deficit*) — перевищення ввезення товарів (імпорту) над вивезенням (експортом).

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ ОБОРОТ (*foreign trade turnover*) — узагальнений показник розвитку зовнішньої торгівлі, сумарний обсяг експорту й імпорту. Цей показник має важливе значення не тільки з погляду оцінки експортно-імпортної діяльності країни протягом певного періоду (квартал, півріччя, рік), а й економічного стану країни в цілому (піднесення або спад).

ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ, ЗОНА ВІЛЬНОГО РИНКУ (*free, market zone*) — преференційні зони торгівлі, в межах яких підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля промисловими товарами.

ІМПОРТ (*import*) — закупівля та ввезення іноземних товарів, технологій і послуг у країну з-за кордону для реалізації їх на внутрішньому ринку країни-імпортера.

ІМПОРТНА КВОТА (*import quota*) — 1) нетарифне, тобто не пов'язане з цінами та податками, кількісне обмеження ввезення певних видів товарів у країну, яке встановлюється урядом з метою захисту власної економіки і внутрішнього ринку; 2) показник, що характеризує обсяг імпорту певного товару порівняно з потребами в ньому і обсягами власного виробництва.

ІМПОРТНЕ МИТО (*import duty*) — платежі, стягнені за ввезення в країну імпортованих товарів при перетинанні кордону.

ІНОЗЕМНА ВАЛЮТА (*foreign currency*) — грошові знаки іноземних держав, а також кредитні й платіжні документи (векселі, чеки) в іноземних грошових одиницях, які використовуються в розрахунках (міжнародних, регіональних, міждержавних).

ІНОЗЕМНІ ПОЗИКИ (*foreign loan*) — позики, отримані із-за кордону від інших країн.

КОНВЕРТОВАНА ВАЛЮТА (*convertible currency*) — валюта, яка вільно і необмежено обмінюється на інші іноземні валюти.

КОНВЕРТОВАНІСТЬ (*convertible currency*) — 1) вільне переведення однієї валюти в іншу, можливість обміну національної валюти на валюти інших країн за діючим курсом; 2) оборотність акцій і облігацій, можливість обміну одного їх виду на інший на ринку цінних паперів; 3) при золотому стандарті — форми розміну банківських білетів на золото.

КОНТИНГЕНТ, КВОТА (*quota*) — у зовнішній торгівлі гранична норма, яка встановлюється на ввезення, вивезення або транзит деяких товарів у певні країни, виражена у вагових або вартісних одиницях.

“КОШИК ВАЛЮТ” (*currency basket*) — метод вимірювання середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до певного набору інших валют. Кількість валют у наборі, їх склад і розмір валютних компонентів встановлюється довільно залежно від мети визначення курсу. “Кошик валют” застосовується банками і міжнародними валютно-кредитними організаціями у зв’язку з уведенням режиму плаваючих валютних курсів з 1973 року.

КУРСОВА РІЗНИЦЯ (АЖІО) (*agio*) — різниця в сумах валютної виручки або платежів, що виникає в результаті зміни курсу національної валюти щодо іноземної з моменту платежів по торгово-економічних операціях.

МИТО (*duty*) — податок на товари, що ввозяться чи вивозяться через кордон (ввізне і вивізне мито).

МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ І КООПЕРАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА (*international specialization and cooperation of production*) — форма міжнародного поділу праці, взаємопов’язані процеси спеціалізації окремих країн, об’єднань, фірм і підприємств на виробництві окремих видів продукції (або їх частин) і кооперації виробників для спільного виготовлення кінцевого продукту.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ (*international trade*) — сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі усіх країн світу на основі міжнародного поділу праці. Обсяг міжнародної торгівлі характеризується динамікою показників експорту, імпорту товарів і послуг, їх відношенням до валового національного продукту.

МІЖНАРОДНА ТОРГОВЕЛЬНА ПАЛАТА (*International Chamber of Commerce*) — недержавна організація, яка об’єднує торговельно-промислові палати, федерації підприємців і фірми більше ніж 100 країн світу. Головне завдання палати — сприяння розвитку світової торгівлі, зміцненню економічних і фінансових зв’язків. Заснована в 1920 р., штаб-квартира знаходиться у Парижі.

МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ (*international credit*) — надання валютних і товарних ресурсів у сфері міжнародних економічних відносин на умовах повернення і сплати відсотків.

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ (*international division of labour*) — спеціалізація країн на виробництві певних видів товарів, для виготовлення яких у країні є дешевші ресурси та кращі умови порівняно з іншими країнами. За такої спеціалізації потреби країн задовольняються не тільки власним виробництвом, а й через міжнародну торгівлю. Міжнародний поділ праці створює широкі можливості для підвищення продуктивності праці та ефективності суспільного виробництва, економії трудових витрат у світовому масштабі.

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ПОЗИЧКОВОГО КАПІТАЛУ (*market of foreign loan*) — надання кредитів на основі повернення урядами, банками, фірмами однієї країни, а також міжнародними банками урядам, банкам, фір-

мам інших країн. Найбільш розповсюдженими формами міжнародного кредиту є лізинг, факторинг, кредити за компенсаційними операціями.

МІЖНАРОДНІ ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ (*international currency relations*) — сукупність суспільних відносин, що виникають з приводу функціонування валюти у світовому господарстві та обслуговують взаємний обмін результатами діяльності національних господарств.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ (*international economic relations*) — система господарських зв'язків між національними економіками різних країн, що ґрунтується на міжнародному поділі праці. Розрізняють чотири рівні міжнародних економічних відносин: 1 — міжнародні економічні контакти; 2 — міжнародна економічна взаємодія; 3 — міжнародне економічне співробітництво; 4 — міжнародна економічна інтеграція.

ОФІЦІЙНИЙ ВАЛЮТНИЙ КУРС (*official currency course*) — курс валюти, офіційно встановлений державою.

ПАРИТЕТ (*parity*) — 1) рівноцінність двох або кількох цілей, чинників, засобів, рівність прав і зобов'язань, платежів, становища на ринку різних економічних суб'єктів; 2) співвідношення між грошовими одиницями різних країн, що встановлюється або за їх золотим змістом, або за купівельною силою (здатністю). В останньому випадку паритет — це товарний курс валюти або паритет купівельної здатності.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО (*world economy*) — сукупність національних господарств та економічних зв'язків між ними, заснованих на виробничих відносинах, що функціонують на національному і міжнародному рівнях.

СВІТОВИЙ РИНОК (*world market*) — міжнародний ринок, в якому беруть участь представники різних країн. У світовому ринку виділяють ринок праці (робочої сили), сировини, паливно-енергетичних ресурсів, сільськогосподарської продукції, машин і устаткування, технології, послуг, золота та інших дорогоцінних металів, алмазів, інформаційних засобів, позичкових капіталів.

11.1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО: СУТНІСТЬ. ЧИННИКИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

Зародження і становлення світового господарства — це процес розвитку і поглиблення різнобічних відносин між народами, націями і державами. Сутність його полягає в усупільненні праці та виробництва на національному і міжнародному рівнях. Рушійними силами в цьому процесі є зростання та удосконалення продуктивних сил, прогрес науки, техніки і технології, зміна форм матеріального виробництва.

Здобутки цивілізованого розвитку в країнах світу — сім'я та її домашнє господарство, держава та її виробництво, становлення товарно-грошових відносин у національних і міжнародних сферах — були цеглинами у фундаменті світового господарства.

Міжнародне усупільнення виробництва і поглиблення на його основі інтернаціоналізації всього економічного життя стали головними чинниками подолання національно-державного відокремлення, замкненості (автаркції) господарських систем, а отже, розширення виробничо-економічних зв'язків між різними країнами. На певному етапі історичного розвитку концентрація і спеціалізація виробництва, процес його розширеного відтворення наштовхнулися на внутрішні обмеження.

Для нормального підтримання і постійного відновлення національного виробництва все актуальнішою є потреба взаємодії з іншими країнами, розвитку міжнародного поділу праці та обміну. Поступово взаємодія та взаємозалежність економічних систем різних країн перетворились на об'єктивну необхідність їхнього розвитку. Взаємодоповнення національних економік, зростання ролі зовнішніх чинників у процесі суспільного відтворення в тій чи іншій країні стали загальним явищем.

Відтак *поняття світового господарства не можна зводити до простої суми національних економік*. Його сутність одночасно визначається системою економічних та інших міжнародних відносин, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці. Можна навести кілька визначень світового господарства, що разом дають уявлення про зміст цієї економічної категорії.

Світове господарство — це *сукупність*:

національних господарств і економічних зв'язків між ними, заснованих на виробничих відносинах, що функціонують на національному та міжнародному рівнях;

національних господарств, пов'язаних системою міжнародного поділу праці, економічних і політичних відносин;

взаємодіючих господарств різних країн світу, функціонування яких визначається об'єктивними законами розвитку суспільства, системою різнобічних економічних, науково-технічних та інших міжнародних відносин.

Міжнародні економічні відносини є комплексною системою господарських відносин між країнами у світовому масштабі. Міжнародні

економічні відносини, які визначають сутність світового господарства, похідні від економічних відносин, що складаються на національних рівнях. Вони визначаються не тільки рівнем розвитку й зрілості продуктивних сил і виробничих відносин у різних національних господарствах, а й рівнем розвитку науки, техніки, технології, культури, особливостями соціально-економічної політики певної держави.

Становлення міжнародних економічних відносин пов'язане з розвитком товарно-грошових відносин, утвердженням приватної власності, нагромадженням капіталу, розвитком підприємницької діяльності та її юридично-правових засад. Головними елементами міжнародних економічних відносин є такі:

- світова торгівля;
- міжнародне науково-технічне і виробниче співробітництво;
- вивіз капіталу і міжнародний кредит;
- міжнародні валютні відносини;
- міграція робочої сили.

Отже, міжнародні економічні відносини обслуговують взаємодію національних економік як системи, розвиток інтернаціоналізації виробництва і капіталу.

Міжнародні економічні відносини — це система відносин між суб'єктами різних країн з приводу обміну чинниками виробництва (капіталом, засобами виробництва, землею, природними ресурсами), а також засобами споживання (товарами, послугами, науковими ідеями і технологіями, інформацією) з метою досягнення найефективніших результатів на основі міжнародного поділу праці.

Сучасні міжнародні економічні відносини відбивають зв'язки між країнами, що характеризуються: а) виходом за межі національних господарств; б) взаємодією фізичних і юридичних осіб, держав і міжнародних організацій; в) визначеністю форм відносин; г) різними рівнями їх існування, функціонування та здійснення.

В економічній літературі міжнародні економічні відносини розглядають на макро-, мета- і мікрорівнях. *Макрорівень* — рівень державних і міждержавних економічних відносин; *метарівень* — міжнародні зв'язки галузевого і регіонального значення; *мікрорівень* — рівень господарських, науково-технічних і торговельних зв'язків між підприємствами і фірмами різних країн.

Міжнародні економічні відносини є суспільними відносинами і мають власних суб'єктів. **Суб'єктами** міжнародних економічних від-

носин виступають учасники міжнародних економічних дій і процесів, які здатні самостійно реалізувати свої економічні інтереси та наміри. Класифікують їх за різними ознаками. Так, суб'єктами макrorівня виступають держави, міждержавні об'єднання, міжнародні організації тощо. Для мікрорівня характерні зв'язки між підприємствами, фірмами, фермерськими господарствами, окремими підприємцями. На метарівні діють регіони, галузі економіки, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

Суб'єктів міжнародних економічних відносин поділяють на фізичних та юридичних осіб:

фізичні особи — право- і дієздатні особи, що у зовнішньоекономічних зв'язках виступають як окремі індивідууми, тобто діють від власного імені та не представляють ніяких фірм;

юридичні особи — підприємства, організації, фірми, корпорації, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю і відповідають правовим нормам чинного законодавства країни. Це означає: постійність існування юридичної особи; наявність власного майна, відокремленого від його учасників; право купувати, володіти, користуватися і розпоряджатися об'єктами власності; право від свого імені бути позивачем і відповідачем у суді й арбітражі; нести самостійну майнову відповідальність.

Відносини між суб'єктами зарубіжних зв'язків регулюються міжнародним публічним правом, міжнародним економічним правом та іншими законодавчими міждержавними актами.

Основними тенденціями сучасного світу є кардинальні соціально-економічні й політичні зміни в багатьох країнах, прискорений розвиток продуктивних сил на ринкових засадах, зростаюча взаємозалежність держав світового співтовариства. Сучасні досягнення НТР, новітні технології, засоби зв'язку, швидке поширення інформації, комп'ютеризація усіх сфер життя, сучасні транспортні засоби, спрощення міжнародного спілкування зумовлюють потребу всебічного міжнародного співробітництва на основі розвитку світового господарства.

Економічна наука стверджує, що у ХХІ ст. світове господарство має стати єдиним організмом, який функціонуватиме на розвинених ринкових засадах та всебічному поглибленні міжнародного поділу праці.

Національні господарства об'єднуються в єдине всесвітнє господарство на основі міжнародного поділу праці. Зародився він у ману-

фактурний період розвитку капіталізму, проте був обмеженим, адже основною формою реалізації його складових були дво- чи тристоронні зовнішньоекономічні зв'язки. В епоху промислового перевороту, з розвитком машинного виробництва, збільшенням номенклатури продукції та інтенсифікацією процесу спеціалізації значно розширилося коло держав, пов'язаних економічними відносинами. Особливістю міжнародного поділу праці наприкінці XIX — у першій половині XX ст. стало виникнення групи країн, що постачали певні види спеціалізованої продукції.

Міжнародний поділ праці — це спеціалізація окремих країн у межах світового господарства на виробництві певної продукції та послуг, що зумовлює і передбачає необхідність обміну результатами різної діяльності (як правило, у вигляді товарів) на світовому ринку. Всесвітній поділ праці як вищий ступінь суспільного поділу праці є основою міждержавних економічних відносин. Динаміка і розвиток всесвітнього поділу праці визначаються зростанням продуктивних сил і науково-технічним прогресом.

Розрізняють три основні типи міжнародного поділу праці: загальний, частковий та одиничний.

Загальний поділ праці — поділ праці за сферами виробництва (добувна і обробна промисловість, сільське господарство, транспорт тощо). Він виявляється у поділі країн на сировинні, аграрні та індустріальні. Цей поділ значною мірою залежить від природно-кліматичних умов, економіко-географічного положення та природних ресурсів, індустріального потенціалу країни.

З часом у розвитку загального поділу праці змінилося співвідношення між обробною, добувною промисловістю, сільським господарством. У XIX ст. у зовнішній торгівлі переважали сировинні товари, навіть на початку XX ст. 62 % світового експорту становили первинні продукти. Проте вже в середині XX ст. продукція обробної промисловості почала переважати в структурі світового експорту (понад 60 %).

Частковий поділ праці — спеціалізація на певних галузях виробництва та видах продукції. Такий поділ праці означає ширший розвиток міжгалузевого обміну готовою продукцією. В умовах НТР частковий поділ праці набув нових рис. Галузевий поділ праці диверсифікується, розвивається внутрішньогалузевий поділ праці. Наприклад, у кулькопідшипниковому виробництві японські фірми спе-

ціалізуються на випуску підшипників для легкових автомобілів; у торгівлі продукцією хімічної промисловості Франція спеціалізується на парфюмерно-косметичних товарах; Німеччина — на носіях і пластмасах; Нідерланди — на добривах тощо. Внутрішньогалузевий поділ праці підвищує серійність випуску товарів, продуктивність праці та якість продукції.

Одиничний поділ праці — спеціалізація країн на виготовленні окремих агрегатів, машин, деталей і вузлів або на технологічних стадіях процесу виробництва. Такий поділ праці ґрунтується на внутрішньогалузевій спеціалізації й відповідає розвиненим продуктивним силам. Перетворення одиничного поділу праці на міжнародний внутрішньофірмовий стало помітним явищем у 70–90-ті роки ХХ ст. і мало певні особливості. Найпрогресивнішими є ті його види, за яких готовий продукт збирається з частин і напівфабрикатів, що виготовляються в різних країнах, або виробляється у процесі поетапної обробки.

Що спонукає країни до поглиблення міжнародного поділу праці, міжнародної взаємодії?

1. Зміни в самому світовому господарстві, починаючи від руху цін на світовому ринку і експортно-валютних потенціалів окремих країн до структурних зрушень у виробництві під впливом науково-технічної революції.

2. Сподівання на безпеку і стабільність існування народи світу пов'язують із міжнародним співробітництвом і взаємодією у вирішенні не тільки ядерних та екологічних, а й економічних проблем. Світові тенденції в торгівлі, виробництві, застосуванні досягнень науки і розробці нових технологій, валютно-фінансовій сфері — ось об'єктивні реальності, які впливають на інтеграційні процеси.

3. Зміни, що відбуваються у світовій економіці, підводять до висновку: в сучасних умовах без участі будь-якої країни у міжнародних господарських зв'язках неможливий її повноцінний економічний розвиток, хоча б яким високим не був її рівень.

За рівнем ринково-економічного потенціалу країни світового співтовариства поділяють на три групи: країни з розвинутою ринковою економікою; країни з ринковою економікою, що розвивається; і країни з перехідною до ринку економікою.

Основними формами всесвітнього поділу праці є міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва, міжнародна торгівля.

Міжнародна спеціалізація виробництва — це концентрація виробництва однорідної продукції у межах однієї або кількох країн з метою створення високопродуктивного виробництва, зниження собівартості продукції та поліпшення її якості. Міжнародна спеціалізація здійснюється як між окремими галузями народного господарства (міжгалузева спеціалізація), так і всередині самих галузей (внутрішньогалузева спеціалізація). Особливе велике значення міжнародна спеціалізація має в галузі машинобудування.

Переваги міжнародної спеціалізації полягають у можливості скоротити або й зовсім усунути паралелізм у виготовленні продукції згідно з інтересами країн, що уклали угоду між собою, організувати великосерійне виробництво, зосередити значну частину випуску продукції на підприємствах оптимального розміру, зменшивши витрати на її виробництво.

Міжнародна кооперація виробництва — форма поділу праці, за якої праця на підприємствах і в галузях різних країн поєднується у взаємодії в одному або в різних, пов'язаних між собою, процесах виробництва. За своєю економічною природою міжнародна кооперація дає можливість досягати суспільно корисного результату у виробництві, наукових дослідженнях, збуті при менших витратах живої та уречевленої праці порівняно з тими, що необхідні для досягнення такого самого результату, якщо учасники діють поодиночі. У виробничій кооперації слід розрізняти два взаємопов'язані аспекти: з одного боку, цей процес відбувається у сфері виробництва і має на меті випуск узгодженої продукції, з іншого — кооперація передбачає обмін між країнами певними видами продукції, яка виробляється. Міжнародний орган ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі і розвитку) визначає такі форми міждержавної виробничої кооперації: спільне виробництво; підрядна кооперація; поставки у межах ліцензійних угод; доповнення виробничих потужностей партнера; розподіл виробничих програм (спеціалізація); організація спільних підприємств.

Схематично структуру міжнародного поділу подано на рис. 48.

Великий стимулюючий вплив на процес міжнародного поділу праці та інтернаціоналізацію виробництва справила науково-технічна революція. Поглиблення міжнародного поділу праці відбувається на основі максимального використання наукових потенціалів і технологічних можливостей країн в умовах гострої конкурентної боротьби. У США на науково-дослідні та експериментально-конструк-

торські роботи витрачається 1/5 всіх інвестицій, близько 40 % виробів усієї обробної промисловості випускається у комплексі наукомістких галузей. Друге місце у світі з обсягу витрат на НДЕКР після США займає Японія.

Великі масштаби та серійність сучасного виробництва за одночасно швидкого зростання номенклатури продукції, що випускається, здійснення складних науково-технічних розробок і створення нових технологій для випуску невідомих або досконаліших видів товарів неможливо забезпечити за політики автаркії, обмеження розвитку тільки вузьконаціональними рамками. Передусім це стосується країн із маломістким внутрішнім ринком та обмеженими природними ресурсами, національна економіка яких значною мірою зорієнтована на зовнішній ринок. Таких країн багато. Тільки в Європі до них можна віднести Чехію, Угорщину, Бельгію, Нідерланди та деякі інші. Проте, як засвідчує практика, і для країн, що мають місткий внутрішній ринок і забезпечені основними видами сировини, ефективний розвиток господарства, розв'язання багатьох складних науково-технічних (атомна енергетика, космічні та метеорологічні дослідження тощо) та екологічних проблем можливо лише в результаті об'єднання зусиль і творчих потенціалів. Впровадження нових досягнень у галузі електронної техніки та технології супроводжувалося швидким розвитком інформаційної служби, що сприяло розширенню світогосподарських зв'язків.

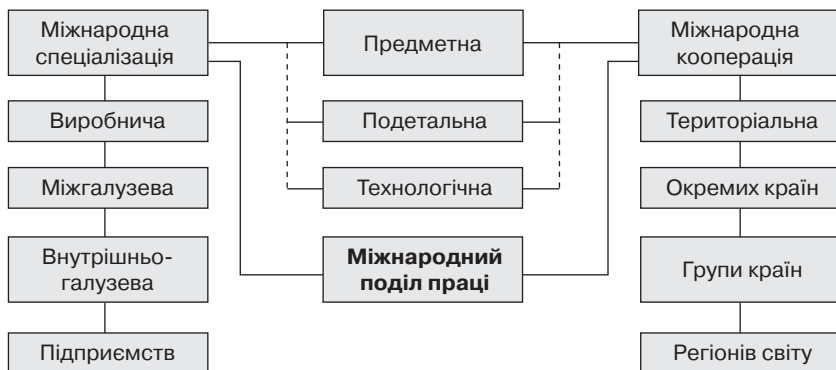


Рис. 48. Структура міжнародного поділу праці

Особливістю сучасного міжнародного обміну є те, що він дедалі більше зміщується від матеріалізованих у товарах до нематеріалізованих форм, тобто до збільшення обміну науково-технічними досягненнями, інформацією, виробничим і управлінським досвідом, іншими видами послуг. За оцінкою ЮНКТАД, такі послуги становлять майже 46 % світового ВВП. Високої вартості набуває такий “нематеріальний” інформаційний капітал, як програмне забезпечення, бази даних, організаційні знання тощо.

Водночас у світі виявилася тенденція до регіональної міжнародної інтеграції. Найбільшої зрілості вона досягла у Європейському союзі (ЄС), який завершив формування “єдиного економічного простору”, що створює умови для вільного пересування товарів, послуг і робочої сили. На створення північноамериканського економічного простору спрямовано співробітництво США, Канади, Мексики. Андський загальний ринок прагнуть побудувати Болівія, Венесуела, Колумбія, Перу. Посилення міждержавної інтеграції характерне також для країн Південно-Східної Азії, арабського світу, Африки, Центральної Америки.

11.2. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І ЕФЕКТИВНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

З усіх розглянутих раніше форм світових економічних відносин найважливішою є зовнішньоторговельний обмін товарами.

Міжнародна торгівля — це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі усіх країн світу на основі міжнародного поділу праці. Обсяг міжнародної торгівлі характеризується динамікою показників експорту, імпорту товарів і послуг, чистого експорту, їх відношенням до валового національного продукту.

Об’єктивну необхідність торгівлі визначають два чинники:

1. Економічні ресурси (природні, людські, інвестиції тощо) розподіляються між країнами надзвичайно нерівномірно; країни відрізняються одна від одної рівнем забезпеченості економічними ресурсами.
2. Ефективне (з меншими витратами, більш доступне) виробництво різних товарів потребує специфічних технологій і комбінації компонентів, якими країни володіють неоднаковою мірою, тобто науково-технічний рівень виробництва різний.

Характер і взаємодію цих двох чинників можна проілюструвати такими прикладами: Японія (площа — 367 тис. км², населення — 126772 тис. чол.) — країна зі значним потенціалом кваліфікованої робочої сили (порівняно “дешевої”), може ефективно виробляти із низькими витратами трудомістку продукцію — відеомагнітофони, радіоприймачі, фотокамери, різну електронну техніку, автомобілі тощо. Австралія, навпаки (площа 7682 тис. км², населення 19358 тис. чол.), — має великі земельні простори, але недостатні людські ресурси і капітали і тому може дешевше виробляти такі сільськогосподарські товари, як пшениця, вовна, м'ясо. Розвинені країни перебувають у кращому стратегічному становищі щодо виробництва різних капіталомістких товарів — автомобілів, сільськогосподарського устаткування, машин і хімічних виробів. Важливо підкреслити, що економічна доцільність виробництва різних товарів змінюється під впливом економічного і науково-технічного розвитку країн.

Міжнародна торгівля має ще й такі переваги:

- долає обмеженість національної ресурсної бази;
- розширює ємність внутрішнього ринку і встановлює зв'язки національного ринку зі світовим;
- забезпечує отримання додаткового доходу за рахунок різниці національних та інтернаціональних витрат виробництва;
- розширює масштаби виробництва, сприяє оновленню виробничих фондів, залученню інвестицій;
- впливає на економію витрат, поліпшення якості продукції до рівня світових стандартів.

Згідно з теорією порівняльних витрат (переваг), запропонованою Д. Рікардо, сукупний обсяг виробленої продукції досягне максимуму тільки тоді, коли кожний товар, призначений для зовнішнього ринку, буде виготовлений з найменшими витратами. Заснована на принципі порівняльних переваг вільна торгівля дає можливість світовій економіці досягнути більш ефективного розміщення ресурсів, зростання виробництва і життєвого рівня населення.

Однією з головних форм зовнішньоекономічних зв'язків будь-якої країни є зовнішня торгівля.

Зовнішня торгівля — це торгівля між країнами, яка складається з вивезення (експорту) і ввезення (імпорту) товарів і послуг.

Вона здійснюється переважно через комерційні операції, що оформляються зовнішньоторговельними контрактами. Для зовніш-

ньої торгівлі важливе значення мають умови її кредитування, застосовувані форми розрахунків і валютні форми контрактів, особливості організації зовнішньоторговельної діяльності в країні, її практика просування товарів на зовнішньому ринку і головне — конкурентоспроможність товарів і послуг, що продаються.

Зовнішня торгівля регулюється державою за допомогою таких засобів, як митний тариф, ліцензування (видача державними органами дозволу на ввезення і вивезення товарів і надання послуг), нетарифні обмеження, а також пряме і опосередковане субсидування експорту.

Основними елементами зовнішньої торгівлі є експорт та імпорт.

Експорт — вивезення за межі країни товарів, послуг і капіталу для продажу з метою отримання доходу. Екпортуючи свою продукцію, країна-експортер отримує можливість заробити іноземну валюту, за яку вона може придбати необхідні товари в інших країнах.

Експорт послуг — це надання на певних умовах іноземному партнеру послуг виробничого чи іншого характеру. Послуги можуть надаватися також на національній території (наприклад, поштово-телеграфне обслуговування представництв іноземних банків і компаній, туристичне обслуговування іноземних громадян тощо). Через ці особливості експорт послуг дістав назву “невидимого експорту”.

Економічна ефективність експорту визначається тим, що певна країна вивозить ту продукцію, витрати виробництва якої нижчі за світові. Розмір виграшу при цьому залежить від співвідношення національних і світових цін цього товару, від продуктивності праці в країнах, що беруть участь у міжнародному торговельному обміні.

Експорт капіталу — вкладання фінансових коштів у створення виробничих або інших об'єктів на території іншої країни з певним терміном їхньої окупності. Експорт капіталу має подвійний результат: для країни-експортера — це спочатку відтік коштів за її межі, а отже, зменшення власного капіталу, його національної продуктивності, з іншого — експорт капіталу збільшує заборгованість країни-імпортера, її залежність від держави-кредитора, дає можливість останній диктувати умови щодо поставки своїх товарів або одержувати у майбутньому доход в іноземній валюті у вигляді високих відсотків.

Експорт капіталу сприяє появі таких нових форм міжнародних економічних зв'язків, як довготермінова оренда устаткування (лізинг), субпідрядні контракти з інженерно-будівельних робіт (інжиніринг), надання технологічних, фінансових та інших послуг. Вивіз

підприємницького капіталу пов'язаний з організацією фірмою-експортером виробництва на території певної країни, використання сучасного устаткування й технології. Він часто супроводжується навчанням національних кадрів і підготовкою їх для експлуатації майбутніх промислових чи енергетичних об'єктів. Звідси заінтересованість окремих держав, які раніше належали до економічно слабо-розвинених (наприклад, такі країни Південно-Східної Азії, як Південна Корея, Сінгапур, Малайзія), проводити політику "відкритих дверей" для іноземного капіталу. Це сприяло їх промислово-технологічному піднесенню. Нині вони характеризуються динамічним рівнем розвитку, високою конкурентоспроможністю своєї продукції на західних ринках.

Імпорт — придбання в іноземного контрагента товарів із ввезенням їх до країни.

Обсяг, структура і асортимент імпорту залежать від масштабів національних господарств країни-імпортера, забезпеченості його різноманітними ресурсами, рівня виробничого і науково-технічного розвитку, а також розмірів експортної виручки та валютних резервів. Імпорт включає також платне користування послугами іноземних осіб, фірм та організацій.

Крім імпорту товарів і послуг широко застосовується імпорт капіталів у вигляді іноземних кредитів або інвестицій. Об'єктом імпорту є також товари, які ввозяться до країни на аукціони, ярмарки та виставки.

У разі якщо країна імпортує товар не для власного користування, а для перепродажу в іншу країну, виникає так званий реекспорт. Він може здійснюватися як із ввезенням товару для переробки в країні-імпортері, так і без ввезення (наприклад, коли одна країна купує зерно за кордоном для іншої на її прохання). Реекспорт не слід ототожнювати з транзитним перевезенням іноземного вантажу територією країни, яка дозволила цю акцію. З реекспортом тісно пов'язаний реімпорт товарів, що являє собою придбання реекспортованого товару країною-споживачем.

За підрахунками ефективності зовнішньої торгівлі підсумовується той економічний вииграш, який отримує країна в результаті швидкого задоволення своїх потреб у номенклатурі тих товарів за рахунок імпорту та визволених ресурсів, які витрачаються на виробництво подібних товарів у країні.

Сукупність імпорту і експорту є **зовнішньоторговельним оборотом**, або **товарооборотом**. Цей показник дуже важливий з погляду оцінки експертно-імпоротної діяльності країни протягом певного періоду часу (кварталу, півріччя, року). Він також характеризує економічне становище країни (його піднесення або спад), впливає на темпи приросту ВВП.

В умовах зростаючого поглиблення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації господарського життя і розширення зовнішньоекономічних зв'язків між країнами збільшується обсяг міжнародної торгівлі. Переважна частина її припадає на промислово розвинені країни (майже 73 % світового експорту). За останнє десятиріччя експорт їх зріс удвічі. Інтенсивність товарних потоків істотно відрізняється за країнами та регіонами. Близько 40 % світового експорту та імпорту припадає на Західну Європу, приблизно 20 – на Північну Америку, стільки само – на Азію, близько 5 – на Латинську Америку, 5 – на Середній Схід, 3,5 % – на країни Африки.

Розрізняють кілька функцій, притаманних зовнішньоекономічній діяльності.

Субституційна функція передбачає одержання вигоди від реалізації переваг міжнародної інтеграції, міжнародного поділу праці: міжнародної спеціалізації й кооперування виробництва, науково-технічного співробітництва та інших форм економічного співробітництва. При цьому можлива значна економія живої та уречевленої праці, загальне підвищення ефективності виробництва: з одного боку, постійний і стійкий експорт продукції дає змогу підвищити серійність виробництва і збільшити її випуск до оптимальних обсягів, з іншого – раціонально розрахований імпорт дає можливість скоротити або припинити випуск малорентабельної або збиткової продукції.

Компліментарна функція спрямована на забезпечення галузей народного господарства такою сировиною та іншими матеріальними засобами, які не можуть бути одержані внаслідок природних особливостей країни. Через зовнішньоекономічну діяльність створюється можливість повнішого задоволення потреб країни в засобах виробництва і предметах споживання.

Вплив на макроекономічну рівновагу національного господарства. Відповідно до західних теорій обсяг виробництва, рівень доходів і зайнятість у країні значною мірою залежать від співвідношення експорту й імпорту, обсягу іноземних інвестицій та державних ви-

трат. Отже, за допомогою зовнішньоекономічних чинників можна впливати на макроекономічну рівновагу.

Роль експорту полягає в тому, що він дає імпульс зростанню національного виробництва, доходу і зайнятості, а відповідно й сукупному попиту, отже, можна дійти висновку, що експорт збільшує національний дохід країни.

Щодо функції імпорту. На товари, які імпортуються, доводиться витрачати частину створеного в країні національного доходу, стимулюючи таким чином виробництво в іншій країні. Отже, імпорт, збільшуючи кількість товарів, приводить до скорочення витрат на виробництво всередині країни.

Важливо пам'ятати, що експорт однієї країни — це імпорт іншої, а тому збільшення обсягу експортованої продукції залежить від її високої конкурентоспроможності, бажання та купівельної спроможності країни-партнера придбати цю продукцію.

Зовнішньоторговельні зв'язки країн знаходять узагальнене кількісне і вартісне вираження у балансах міжнародних розрахунків, які відображають співвідношення грошових вимог і зобов'язань, надходжень і платежів однієї країни щодо інших країн. Основними видами балансів міжнародних розрахунків є розрахунковий баланс, баланс міжнародної заборгованості, платіжний і торговий баланси.

Розрахунковий баланс — це співвідношення на певну дату вимог і зобов'язань певної країни стосовно інших країн незалежно від термінів настання платежів. Такі вимоги і зобов'язання виникають у результаті експорту (імпорту) товарів і послуг, надання (отримання) позик і кредитів. Якщо розрахунковий баланс активний, то країна є нетто-кредитором, якщо пасивний — нетто-боржником.

У статистиці розвинених країн широко використовується баланс міжнародної заборгованості, який близький до розрахункового балансу, але відрізняється від нього змістом статей.

Зовнішня заборгованість — сума фінансових зобов'язань країни іноземним кредиторам, які мають бути сплачені у встановлені терміни. Існують такі види зовнішньої заборгованості: капітальна (за якою термін платежу не настав) і поточна (за якою термін платежу настає або вже настав); за позиками на комерційних умовах і за пільговими кредитами; за офіційними позиками, приватними і позиками міжнародних організацій; короткотермінова (до 1 року), середньотермінова (до 5–10 років) і довготермінова (понад 10 років); державна (зовніш-

ній державний борг — це заборгованість держави за непогашеними зовнішніми позиками і невикладеними за ними відсотками). Зовнішній державний борг складається із заборгованості держави міжнародним і регіональним банкам, урядам, приватним іноземним банкам тощо.

Центральне місце серед балансів міжнародних розрахунків займає **платіжний баланс** — співвідношення платежів країни за кордон та її надходжень з-за кордону за певний період (рік, квартал, місяць). Платіжний баланс є найпоширенішою моделлю міжнародних розрахунків. Він найбільшою мірою відображає стан зовнішньоекономічних зв'язків країни за певний період. Це пояснюється тим, що аналіз руху платежів, надходжень, вимог і зобов'язань за певний період дає змогу виявити структуру і тенденції розвитку зовнішньої торгівлі та стан національної економіки. Слід розрізняти *активне сальдо* платіжного балансу, коли валютні надходження перевищують суму платежів або вимог за зобов'язаннями, і *пасивне сальдо* платіжного балансу, коли сума платежів перевищує суму надходжень за зобов'язаннями.

Платіжний баланс складається з двох колонок — надходжень і платежів. У більшості країн світу його статті групують за типовою схемою, рекомендованою Міжнародним валютним фондом.

У загальному вигляді платіжний баланс складається з трьох розділів — розрахунки за поточні операції, рух капіталу і кредитів, офіційні резерви.

Основними розділами платіжного балансу є баланс поточних операцій і баланс руху капіталів і кредитів.

До складу поточних операцій включаються статті, пов'язані з експортом та імпортом товарів, наданням послуг (страхових, транспортних, ремонтних), особистих і державних переказів (утримання дипломатичних представництв, перекази за кордон заробітної плати іноземних працівників, успадкованих сум тощо).

Важливою складовою балансу за поточними операціями є торговельний (зовнішньоторговельний) баланс, у якому відображається сальдо платежів і надходжень з експортних, імпортних і реекспортних операцій. Торговельний баланс, баланс послуг і некомерційних платежів у сумі утворюють *баланс поточних операцій (поточний платіжний баланс)*. Це частина платіжного балансу, яка найчастіше публікується і аналізується.

Баланс руху капіталів і кредитів відображає співвідношення вивозу і ввозу державних і приватних капіталів. Залежно від термінів розрізняють короткотермінові та довготермінові операції. До перших належить надання кредитів у товарній і валютній формах терміном до року, рух на поточних рахунках в іноземних банках, ввіз і вивіз національних та іноземних грошових коштів. До довготермінових належать операції, пов'язані з рухом підприємницького капіталу – придбанням і будівництвом підприємств за кордоном, купівлею-продажем цінних паперів, отриманням та наданням довготермінових кредитів.

Баланс поточних операцій і баланс руху капіталів і кредитів взаємопов'язані. Три складові частини платіжного балансу в сумі повинні дати нульовий результат, тобто експортні й імпорتنі вартісні показники мають урівноважити кінцевий результат. Коли говорять про дефіцити й активи платіжних балансів, мають на увазі баланс рахунків поточних операцій та руху капіталу. Подолати незбалансованість платіжного балансу можна використанням офіційних резервів іноземної валюти, що знаходяться у розпорядженні центральних банків держав. Скорочення офіційних резервів характеризує масштаби дефіциту платіжного балансу, зростання офіційних резервів показує величину активного сальдо платіжного балансу.

На світовому ринку товарів і послуг діють дві суперечливі тенденції – одна спрямована на лібералізацію зовнішньої торгівлі, друга – на посилення протекціоністської політики.

Протекціонізм – економічна політика держави, що сприяє розвитку національної економіки, захищаючи її від іноземної конкуренції. Однак протекціонізм неминуче веде до скорочення зовнішньої торгівлі, до самоізоляції у міжнародних відносинах.

Лібералізація зовнішньої торгівлі є більш вигідною з економічної точки зору політики кожної держави, адже сприяє зростанню її нагромаджень. Однак нестійкість у світовій торгівлі, світові економічні кризи змусили країни в ХХ ст. знову відродити політику торговельного протекціонізму, що обмежує лібералізацію торгівлі. У зв'язку з цим змінилися міжнародні економічні відносини, які склалися раніше. Сучасний протекціонізм, як і класичний, пов'язаний з прагненням держав забезпечити найкращі умови для виробників своїх країн на внутрішньому ринку і захистити їх від конкуренції імпортерів.

Класичними видами торговельного протекціонізму є імпорнтні мита або митні тарифи.

В усіх країнах світу з товарів, що перетинають кордони, стягується специфічний вид побічного податку — мито. Митом оподатковуються товари, які вивозяться, ввозяться, а також транзитні. Його розмір передбачений відповідними митними тарифами, установленими законодавчими актами.

Митний тариф — систематизований за групами товарів перелік митних зборів, що застосовується при ввезенні товарів на митну територію і вивезенні їх за її межі (ввізний імпорнтний митний тариф і вивізний експортний митний тариф). У митному тарифі товари згруповані за ступенем обробки (готові вироби, напівфабрикати, сировина) і за походженням (промислові, сільськогосподарські, мінерально-сировинні тощо).

У світовій практиці існують дві системи обчислення мита: специфічна і адвалерна, а також комбінований альтернативний варіант, який поєднує їх. Специфічне мито стягується у фіксованій сумі з кількісної або вагової одиниці обмірів товарів та інших предметів. Адвалерні (цінові) мита обчислюються у відсотковому відношенні до вартості товарів та інших предметів, що оподатковуються.

Митна вартість встановлюється на основі ціни, що фактично сплачується або підлягає сплаті за них на момент перетину митного кордону. Вона складається з ціни товару, а також наступних фактичних витрат, якщо вони не включені до рахунка-фактури. До таких витрат належать:

витрати на транспортування, навантаження, вивантаження, перевантаження і страхування до пункту перетину митного кордону; витрати у вигляді комісійних та брокерських; сплата за використання інтелектуальної власності, втіленої в митних товарах, та інших предметів, яку імпортер (експортер) має сплатити безпосередньо або опосередковано як умову їх ввезення (вивезення).

Митна вартість зазначається у вантажній митній декларації пред'явника товарів та інших предметів, які оподатковуються при переміщенні їх через кордон. У сплаті мита є певні пільги, в тому числі загальні й спеціальні, які визначаються конкретними постановами урядів відповідних країн.

Усі операції стягнення митного збору на кордоні держави здійснює спеціальна установа — митниця. Це державна установа, яка

контролює ввезення і вивезення усіх товарів, що перетинають кордон країни, зокрема багаж, поштові відправлення і всі вантажі, в тому числі транзитні. Митниці здійснюють перевірку вантажів і стягують установлені мита і митні збори понад мита (марочний збір за пломбування, санітарний збір тощо). Митниці в країнах із ринковою економікою є надзвичайно важливими елементами регулювання ринку, а митні доходи становлять приблизно третину всіх надходжень до бюджету.

Митну політику держава використовує як дійовий інструмент у реалізації загальної зовнішньоекономічної політики. Особливо це стосується проведення сучасної системи протекціоністських (захисних) заходів, спрямованих на створення національним виробникам найсприятливіших умов на внутрішньому і зовнішньому ринках. Серед комплексу цих заходів виділимо три.

1. Митне оподаткування (митні бар'єри), яке означає використання захисних мит для утруднення ввезення до країни або (рідше) вивезення з неї певних видів продукції. З метою сприяння підприємницькій діяльності національних виробників у конкурентному процесі з іноземними фірмами, як правило, встановлюється висока митна оплата при імпорті готової продукції (тим більше тієї, яка виробляється в цій країні), а нижча — при імпорті сировини і палива.

2. Немитні заходи, які є сукупністю прямих або непрямих (опосередкованих) обмежень зовнішньоекономічної діяльності за допомогою системи економічних, політичних і адміністративних методів (контингентування, ліцензування та інших зовнішньоекономічних операцій).

3. Державне стимулювання зовнішньої торгівлі, яке сприяє ефективності національної економіки, містить систему різних фінансових пільг, які надаються національним експортерам для підвищення їхньої конкурентоспроможності на зовнішньому та внутрішньому ринках. До них можна віднести:

прямі дотації експортерам у вигляді експортних премій, виплати різниці вартості послуг щодо транспортування вантажів національних та іноземних перевізників тощо;

видача на пільгових умовах експортних кредитів, забезпечення підприємств державним страхуванням і гарантіями при здійсненні зовнішньоекономічних операцій з ризиковим ефектом, надання податкових пільг;

підготовка кадрів за рахунок держави для проведення різних зовнішньоекономічних операцій, у тому числі спеціалістів міжнародних фінансових розрахунків; дослідження кон'юнктури світового ринку, міжнародного менеджменту; правового захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

За останнє півстоліття світовим співтовариством зроблені значні кроки в процесі розвитку (в тому числі лібералізації) зовнішньої торгівлі. У 1947 р. було укладено **Генеральну угоду з тарифів і торгівлі (ГАТТ)**. Головними завданнями ГАТТ були такі:

- впливати на зовнішньоекономічну політику держав, розробляючи та узгоджуючи правила міжнародної торгівлі;
- бути форумом для переговорів, які сприяють лібералізації та передбачуваності торговельних відносин;
- бути арбітром у розв'язанні спірних питань і конфліктів.

Функції, які вирішувала ГАТТ, лягли в основу підписання в 1994 р. угоди про створення **Світової організації торгівлі (СОТ)**, яка почала функціонувати з 1995 р. і прийшла на зміну ГАТТ. Нова організація керується у своїй діяльності “Меморандумом про правила врегулювання спірних питань” і механізмом перегляду торговельної політики. Об'єднуючи 125 країн, СОТ через принципи чесної та відкритої торгівлі має за мету стати постійним контролером торговельних режимів окремих країн, а також через національні системи сприяти регулюванню торгівлі товарами й послугами, здійснювати захист прав інтелектуальної власності, пов'язаних з торгівлею.

11.3. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ КАПІТАЛУ І РОБОЧОЇ СИЛИ

Однією з основних форм економічних відносин у світовому господарстві є міжнародна міграція капіталу. **Міжнародна міграція капіталу** — це переміщення капіталу між країнами в пошуках вигіднішої сфери їх використання.

Інакше кажучи, капітал може бути поміщений до інших країн з більшою нормою прибутку. Цьому сприяють такі чинники:

перенагромадження капіталу в країні, звідки він вивозиться;

незбігання попиту на капітал та його пропозиції в різних регіонах світового господарства;

присутність в країнах, до яких експортується капітал, більш дешевої сировини і робочої сили.

Характерною особливістю сучасного світового господарства є одночасний у кожній розвиненій країні вияв протилежних тенденцій:

з *одного боку*, утворення відносного надлишку капіталу, що диктує доцільність його вивезення за кордон;

з *іншого* — потреба у залученні додаткових капіталів ззовні з метою розвитку нових галузей виробництва або розширення наявних (збільшення поставок певних видів продукції на внутрішній чи зовнішній ринок).

Через це більшість країн виступає одночасно у ролі експортера чи імпортера капіталу. Рух капіталу перетворився з одностороннього на перехресний. Фактично склався світовий ринок капіталів як частина **світового фінансового ринку** (рис. 49).

Світовий грошовий ринок визначає співвідношення попиту і пропозиції на коротко- та довготермінові платіжні кошти. Це, як правило, міжнародний комерційний кредит, який надається для закупівлі товарів і сплати послуг. Середньо- та довготермінові кредити як частина світового кредитного ринку одночасно є невіддільним елементом світового ринку капіталів.

Світовий ринок капіталів регулює рух довготермінових активів у формі інвестицій. Рух довготермінових капіталів включає усі переміщення капіталів, які надаються зарубіжним країнам на тривалий період, і передбачає зворотні платежі (відсоток та погашення основного боргу).

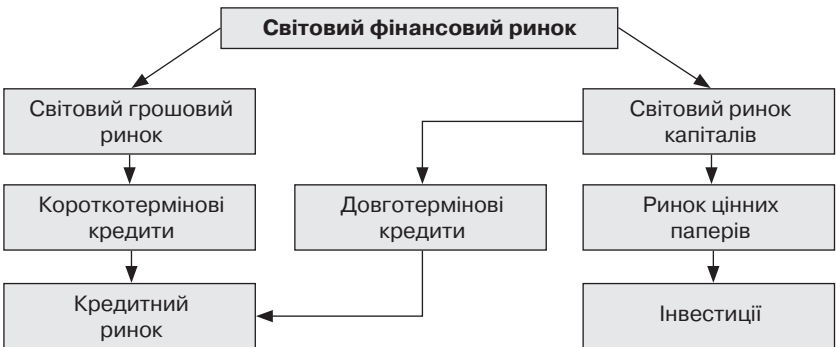


Рис. 49. Структура світового фінансового ринку

Суб'єктами, що займаються вкладанням коштів, виступають приватний бізнес і держава. Тому потоки інвестиційних ресурсів переміщуються як на макро-, так і на мікрорівні.

На макрорівні здійснюється міждержавне переливання капіталу. Він включає міждержавні кредити, офіційну допомогу, що надається на основі міжурядових угод, кредити міжнародних фінансових організацій тощо. **Мікрорівень** — це рух приватних інвестицій (між корпораціями, міжбанківських кредитів тощо).

Основними постачальниками капіталу на міжнародному ринку є транснаціональні корпорації (ТНК), держави та міжнародні фінансові інституції. До інституціональних посередників належать:

приватні національні й міжнаціональні фінансово-кредитні установи (передусім національні й транснаціональні банки, страхові компанії);

міждержавні банки і валютні фонди (Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Міжнародна асоціація розвитку та інші).

Вивіз капіталу здійснюється у трьох основних формах: експорт підприємницького капіталу, експорт позичкового капіталу, міжнародна економічна допомога.

Експорт підприємницького капіталу означає інвестиції в економіку тієї чи іншої країни з метою одержання прибутку. Його вкладення (інвестування) здійснюється у промислові, сільськогосподарські, транспортні та інші підприємства за кордоном шляхом нового будівництва або купівлі підприємств, придбання частини їх акцій.

Вивіз підприємницького капіталу здійснюється у двох формах: у вигляді прямих або портфельних інвестицій.

Прямі інвестиції — це вкладення капіталу у виробництво, які дають право інвестору контролювати управління підприємством країни, де воно знаходиться. У міжнародній практиці саме такі вкладення називають зарубіжними інвестиціями.

Прямі інвестиції мають безпосередній і вагомий вплив на світову економіку і тенденцію до інтенсивного зростання. Так, на початку 80-х років минулого століття їх загальний обсяг становив близько 500 млрд дол., а вже на початку XXI ст. — понад 3 трлн дол.

Портфельні інвестиції представлені цінними паперами, які іноземному інвестору не забезпечують повного контролю над підприємствами країни, в які вкладено капітал.

Позичковий капітал експортується у вигляді грошових кредитів уряду або підприємствам інших країн, вкладення грошей на банківські рахунки за кордоном. Головними посередниками на світовому ринку позичкових капіталів є транснаціональні банки (ТНБ), фінансові компанії, фондові біржі, центральні та зовнішньоекономічні банки країн, міжнародні фінансово-кредитні організації.

Міжнародна економічна допомога надається у вигляді грантів, субсидій та інших форм фінансування для отримання безоплатних консультацій, економічної та інженерної допомоги (у тому числі екологічної), поставки обладнання, стажування і навчання за кордоном.

На межі ХХ і ХХІ ст. відбулася певна **трансформація у процесі міграції світового капіталу**.

1. Триває його подальша інтернаціоналізація, вищим ступенем якої є глобальна мобільність капіталу. Розвиток тенденції світового господарства до економічного зближення та об'єднання окремих країн у єдиний світовий господарський комплекс визначило феномен глобалізації господарського життя. Такі великі інтеграційні об'єднання, як Європейський союз (ЄС), Північноамериканська угода про вільну торгівлю, формують нині могутні міжнародні потоки капіталу.

2. Змінюється співвідношення між центрами притягання світових інвестицій. Нині капітал вивозять не тільки провідні промислово розвинені країни, а й країни з середнім рівнем розвитку і навіть країни, що розвиваються, передусім "нові індустріальні країни". Серед найбільших експортерів капіталу — США, Велика Британія, Франція, Німеччина, Японія, Гонконг. З усього обсягу експорту прямих зарубіжних інвестицій майже 90 % припадає на розвинені країни світу, які одночасно є й основними його імпортерами. Про це свідчить той факт, що понад 70 % загального обсягу світового інвестування припадає на тріаду: США — ЄС — Японія.

3. Відбуваються зміни в структурі форм й інституцій інвестування. У загальному обсязі інвестицій переважають портфельні інвестиції. Через інструменти фондового ринку — акції і облігації — мобілізується близько 2/3 міжнародних інвестиційних ресурсів, причому основна частина ресурсів (45–50 %) надається у формі облігаційних займів на євровалютних ринках.

4. Посилюється взаємопроникнення (диверсифікація) усіх видів міжнародного інвестування та інтернаціоналізація кожного з них.

Зокрема відбувається об'єднання ринків капіталу і валютних ринків. Так, на євровалютному ринку операції здійснюються кількома сотнями великих банків, розташованих не тільки в Європі, а й в інших країнах, де не обмежуються права банків на проведення операцій в іноземній валюті. На ринку євродолара головну роль відіграє Лондонський фінансовий центр. До нових фінансових центрів належать Люксембург, Сінгапур, Гонконг, Панама, Багамські острови.

5. Основними рисами сучасної міжнародної міграції капіталу є зростання ролі держави у вивозі капіталу і посилення міграції приватного капіталу між промислово розвиненими країнами; свобода переміщення капіталів у сучасному економічному просторі. Зауважимо у зв'язку з цим: якщо на останнє подвоєння світового товарообороту потрібно було 17 років, то подвоєння фінансових потоків відбувалося кожних чотири роки.

Розглянуті тенденції визначатимуть у перспективному періоді динаміку міграції світового капіталу.

Окрім міграції капіталу важливою складовою всесвітніх економічних відносин є **міжнародна міграція робочої сили**. Трудовий потенціал як найважливіший чинник виробництва шукає свого найбільш ефективного використання не тільки в межах національної території, а й у масштабах світового господарства.

Міжнародна трудова міграція — форма міжнародних економічних відносин, яка полягає у переміщенні трудових ресурсів з одних країн до інших і виражає процес перерозподілу трудових ресурсів між сегментами світового господарства.

На початку ХХІ ст. світ переживає небувале зростання міграції населення. Міжнародна міграція стала глобальним процесом, що охопив усі країни і континенти, різні верстви населення. Залежно від термінів міграції її поділяють на *остаточну* та *тимчасову*. Остаточну міграцію поділяють на *зовнішню* — міжнародну і *внутрішню* — міграцію всередині країни.

За характером переміщення населення розрізняють міграцію періодичну, сезонну і маятникову.

Періодична міграція — це переміщення населення, зумовлене причинами, що періодично виникають, з поверненням до постійного місця проживання.

Сезонна міграція — переміщення мігрантів, пов'язане з сезонним характером праці.

Маятникова міграція має місцевий характер і пов'язана з щоденним переміщенням частини населення до місця роботи, навчанням і поверненням до місця проживання.

Міжнародна трудова міграція включає імміграційні та еміграційні потоки. **Імміграція** — переміщення працездатного населення з-за кордону до певної країни. **Еміграція** — переміщення працездатного населення з певної країни за кордон. Таке переміщення здійснюється з метою найбільш ефективного вирішення економічних і соціальних проблем іммігрантів та емігрантів.

Реєміграція (зворотна еміграція) — повернення емігрантів на постійне місце проживання. З погляду дотримання норм чинного в країні законодавства розрізняють **легальну** трудову міграцію (без порушення законодавчих норм) і **нелегальну** міграцію (з порушенням законодавства).

Серед різних причин міжнародної міграції трудових ресурсів (політичних, воєнних, релігійних, етнічних) найбільш вагомими є соціально-економічні, а саме:

- різниця в рівнях економічного розвитку окремих країн;
- національні відмінності в розмірах заробітної плати;
- наявність масового безробіття у слабкорозвинених країнах;
- зарубіжна діяльність транснаціональних комплексів та міжнародний рух капіталу, що постійно зростають.

Стимулюючими чинниками міграційних процесів останнім часом став також бурхливий розвиток зв'язку, інформації й транспорту. За офіційними даними, кількість трудових мігрантів перевищує 40 млн чол., а з урахуванням членів їхніх сімей ця цифра досягне 120 млн чол.

Центром притягання іммігрантів з давніх часів були США, Канада і Австралія. Високий рівень життя в цих країнах приваблював іммігрантів з усього світу. Наприкінці 90-х років минулого століття в США легально іммігрували 700–800 тис. чол. на рік. У Західній Європі головним центром імміграції стала Німеччина, за нею Франція, Іспанія, Італія, Португалія. Чисельність іммігрантів в Західній Європі зросла з 5 млн чол. у 1950 р. до 30–35 млн чол. на початку третього тисячоліття. Збільшились також потоки іммігрантів до Латинської Америки (Бразилії, Венесуели, Аргентини), Південної Африки, азійсько-тихоокеанського регіону — Південної Кореї, Тайваню, Малайзії, Сінгапуру, Гонконгу.

У центрах притяжіння іноземної робочої сили створились світові ринки праці.

Світовий ринок праці — це система економічних механізмів, норм, інструментів, що забезпечують взаємодію попиту на працю та її пропозиції на міждержавному рівні.

Головні особливості сучасних світових ринків праці такі:

- зростання масштабів міжнародної трудової міграції, яка набуває транснаціонального характеру;
- різноспрямованість основних потоків міграції робочої сили (міграція зі слабкорозвинених країн до промислово розвинених; обмін трудовими ресурсами між розвиненими країнами; міграція із колишніх соціалістичних країн до промислово розвинених тощо);
- зростання частки молоді, жінок і дітей у міграційному процесі (так, частка молоді в загальній чисельності мігрантів перевищує 50 %);
- збільшення терміну перебування мігрантів у країні зайнятості (у Західній Європі середня тривалість перебування іммігрантів перевищує 10 років; у Німеччині 1/4 іммігрантів проживає понад 20 років);
- постійного характеру набула міграція учених, висококваліфікованих спеціалістів до розвинених країн (тільки до США протягом 90-х років ХХ ст. виїхало понад 250 тис. висококваліфікованих спеціалістів; з України до розвинених країн Заходу з 1990 р. виїхало близько 50 тис. учених).

В Україні кількість легальних працівників-іммігрантів істотно не впливає на ринок праці, хоча існує досить гостра проблема нелегальної імміграції. Одночасно з початку 90-х років Україна поступово перетворилась на активного експортера робочої сили, переважно нелегальних мігрантів. За офіційними даними, не менше ніж 5 млн українців щороку перебувають за кордоном з комерційною метою або в пошуках постійної чи тимчасової роботи.

Деякі позитивні аспекти імміграційного процесу, зокрема послаблення ризику безробіття на внутрішній ринок, зниження соціальної напруженості, часткові валютні надходження, не можуть, однак, перекрити негативних наслідків трудової міграції. Їх можна згрупувати так:

втрата найбільш конкурентоспроможної частини трудового й інтелектуального потенціалу;

поява юридичних та економічних претензій окремих країн;
зловживання та ошукування українських громадян сумнівними
фірмами під час працевлаштування за кордоном;

використання їх на низькокваліфікованих роботах, дискримінація в оплаті праці тощо.

Міграція населення як одне з важливих явищ соціально-економічного розвитку світу зумовлює необхідність проведення міграційної політики.

Міграційна політика — це сукупність заходів з державного та міждержавного регулювання міграційних потоків населення на законодавчій основі.

Метою міжнародної міграційної політики є визначення масштабів міграції, механізму її регулювання, послаблення негативних соціально-економічних наслідків і посилення позитивних ефектів міграції для країн, що беруть участь у міграційному процесі.

Особливе місце у міграційній політиці належить регулюванню трудової міграції. Експорт та імпорт робочої сили здійснюються згідно з національним законодавством, а також за двосторонніми та багатосторонніми міждержавними угодами.

Проблеми міграції населення перебувають в центрі уваги різних міжнародних організацій. Комісія ООН з народонаселення фінансує національні програми в галузі міграції населення. Міжнародна організація праці (МОП) займається регулюванням міждержавної трудової міграції. Особлива роль належить Міжнародній організації з міграції (МОМ), членами якої є 35 країн. Головними завданнями МОМ є забезпечення впорядкованої та планової міграції, вивчення ситуації на ринках праці різних країн, у тому числі за професіями, кваліфікацією, умовами найму.

11.4. МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНА СИСТЕМА: ВАЛЮТНИЙ КУРС, ВАЛЮТНИЙ РИНОК, ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА

Міжнародні валютні відносини виникли одночасно із зовнішньою торгівлею і пройшли тривалий спільний шлях розвитку. Вони виникли у процесі функціонування грошей у міжнародному платіжному обороті. Рух товарів, послуг, капіталів і робочої сили з країни до країни супроводжується (опосередковується) рухом грошових мас. Необхідність упорядкувати цей кругообіг, спрямувати його зі

стихійного вияву в законодавчо регульовані норми зумовила формування міжнародних (регіональних) валютних систем і світової валютної системи.

Валюта — ціна, грошова одиниця, яка використовується для вимірювання величини вартості товарів. Поняття “валюта” застосовується в трьох значеннях:

- грошова одиниця певної країни (долар США, англійський фунт стерлінгів, французький франк, японська ієна, українська гривня тощо) і її тип (золота, срібна, паперова);
- грошові знаки іноземних держав, а також кредитні й платіжні засоби, виражені в іноземних грошових одиницях, які використовуються в міжнародних розрахунках (іноземна валюта);
- міжнародна (регіональна) грошова розрахункова одиниця, платіжний засіб (СДР, ЕКЮ, ЄВРО).

Національна валюта — грошова одиниця певної країни, що використовується в зовнішньоекономічних зв'язках і міжнародних розрахунках з іншими країнами.

Для періоду металевого обігу грошей був характерним монометалізм, коли для виготовлення грошей використовували один-два метали (золото і срібло). Нині як валюту використовують паперові гроші.

У світовій торгівлі роль основної валюти виконує долар США, за допомогою якого здійснюється переважна частина міжнародних розрахунків, фіксуються світові ціни багатьох товарів, особливо сировини, палива, значної кількості готових виробів. На долари припадає переважна частина валютних резервів. Крім долара широке застосування має англійський фунт стерлінгів (зокрема, при обчисленні цін на основні види кольорових металів), німецька марка, японська ієна, французький франк, які відбивають економічне значення відповідних країн у світогосподарському обміні.

Валютна система — сукупність грошово-кредитних відносин, що склалася на основі інтернаціоналізації господарського життя і розвитку світового ринку та закріплена в міжнародних договірних і державно-правових нормах.

Розрізняють національну і світову валютні системи.

Національна валютна система є частиною грошової системи країни в межах якої формуються і використовуються валютні ресурси, здійснюється міжнародний платіжний оборот. До її складу входять такі елементи: національна валютна одиниця; валютний паритет, ре-

жим валютного курсу, умови конвертованості валюти; система валютного ринку і ринку золота; порядок міжнародних розрахунків країни, склад і система управління золотовалютними резервами в ній; статус національних установ, що регулюють валютні відносини країни.

Національна валютна система тісно пов'язана з внутрішньою грошовою і кредитно-фінансовою системами. Особливості організації й функціонування національної валютної системи визначаються рівнем економіки і зовнішньоекономічних зв'язків країни, завданнями соціального розвитку. Національні валютні системи формуються на основі національного законодавства з урахуванням норм міжнародного права.

На базі національних валютних систем функціонує **світова валютна система** — сукупність валютно-економічних відносин, що склалися на основі взаємозалежності національних економік і розвитку світового ринку і закріплених міждержавними угодами. Світова валютна система включає міжнародні організаційні інституції, а також комплекс міжнародно-договірних і державно-правових норм, що забезпечують функціонування валютних інструментів. Її складовими елементами є такі:

- міжнародні платіжні засоби (національні валюти, золото, міжнародні й регіональні валютні одиниці);
- механізм установаження і підтримки валютних курсів, порядок балансування міжнародних платежів;
- умови конвертованості валют;
- режим міжнародних валютних ринків і ринків золота;
- статус міждержавних інституцій, що регулюють валютні відносини.

Для того щоб зрозуміти сутність функціонування сучасних валютних відносин, практику використання інструментів у міжнародних розрахунках, розглянемо процес формування світової валютної системи. У своєму розвитку вона пройшла три етапи, кожному з яких відповідає свій тип організації міжнародних валютних відносин. В економічній літературі ці етапи визначають так.

Перший етап у розвитку світової валютної системи охоплює період від її виникнення наприкінці XIX ст. до початку другої світової війни. Для цього етапу характерне існування золотого стандарту. Це система фіксованих валютних курсів на основі золотого паритету

для кожної валюти. Дозволялося вільне карбування золотих монет, розмін банкнот на золото (у зливках і монетах), ввезення і вивезення золота, кількість грошей визначалася розміром офіційного золотого запасу, ціна золота була фіксована. *Переваги системи*: 1. Збереження стійких валютних курсів. 2. Забезпечення стабільності зовнішньої та внутрішньої економічної політики. 3. Сприятливі умови для розвитку міжнародної торгівлі. 4. Стабільність внутрішніх цін. *Недоліки*: 1. Залежність грошової маси в обігу в світовій економіці від видобутку золота. 2. Неможливість проведення незалежної національної грошово-кредитної політики.

Другий етап пов'язують із Бреттон-Вудською конференцією (США) в 1944 р., яка заклала фундамент золотодевізної системи (таку назву вона дістала тому, що функцію світових грошей могли виконувати паперові гроші — девізи). За Бреттон-Вудською системою встановлено фіксацію обмінних курсів на базі валютних паритетів. Стан валютних відносин контролювався МВФ, завданням якого було: надання кредитів для стабілізації курсів валют і розробка рекомендацій щодо оздоровлення фінансів; контроль за додержанням валютних паритетів. За цією системою золото продовжувало функціонувати. Проте єдиною валютою, що мала золотий вміст, був долар США. Інші валюти прирівнювались до долара і через нього до золота. Федеральна резервна система США в операціях з центральними банками інших країн купувала і продавала золото за фіксованою ціною: 35 дол. за трійську унцію (31,1 г золота). Пізніше, зі зміцненням економічних позицій інших розвинених країн, Бреттон-Вудська система **спричинила** суперечності між США та іншими країнами. Припинення обміну долара на золото, відміна офіційної ціни золота в доларах і введення плаваючих валютних курсів у 1971–1973 рр. означали формальний і практичний відхід від принципів Бреттон-Вудської валютної системи.

На перших двох етапах свого розвитку світова валютна система була заснована на золотому стандарті. Це означало, що за національною валютою законодавчо фіксувався золотий вміст і банки здійснювали розмін випущених ними банкнот на золото (такий порядок існував до першої світової війни). Золотий стандарт існував у золотомонетній формі, коли здійснювалося вільне карбування золотих монет, у золотозливковій формі, коли карбування золотих монет було припинено, і золото використовувалося лише для міжнародних розрахунків у вигляді злиwkів, і в золотовалютній формі, коли крім

золота використовувалися у міжнародних розрахунках валюти країн із золотим стандартом. Золотовалютний стандарт був характерним для світової валютної системи в період між першою і другою світовими війнами.

Після другої світової війни до початку 70-х років минулого століття у міжнародних валютних відносинах зберігалися окремі риси золотовалютного стандарту. Нові економічні й політичні умови потребували суттєвих змін в інструментах, методах і організації світової валютної системи. Вони були оформлені Кінгстонською конференцією країн — учасниць Міжнародного валютного фонду, яка відбулася в 1976 р.

Третій етап у розвитку світової валютної системи почався із встановлення нових принципів у взаємних валютних відносинах. В основу їх покладено здійснення за допомогою МВФ, по-перше, регулювання валютних курсів і підтримки сталості валютних паритетів; по-друге, усунення валютних обмежень, тобто системи економічних і організаційних заходів, які регламентували операції з національною та іноземною валютою; по-третє, надання кредитів країнам членами МВФ, по-четверте, надання права вибору країнами будь-якого режиму валютного курсу і визнання системи плаваючих валютних курсів замість їх жорсткої фіксації.

Одним із важливих елементів будь-якої валютної системи є **валютний курс** — ціна грошової одиниці національної валюти, яка виражена в грошових одиницях валюти іншої країни. Валютний курс, що встановлюється з урахуванням купівельної спроможності валют, дуже рухомий і зазнає значно більших змін, ніж золотий або валютний паритет.

Валютний паритет — законодавчо встановлене співвідношення між двома валютами, що є основою валютного курсу. Серед основних чинників, що впливають на курс валют, слід виділити стан платіжного балансу, рівень інфляції, міждержавну міграцію короткотермінових капіталів. На рух валютних курсів впливає співвідношення попиту і пропозиції кожної валюти: за стійкого активного платіжного балансу курс валюти підвищується, за пасивного — знижується. Крім економічних на валютний курс також впливають політичні та військові чинники.

У свою чергу, валютний курс має великий вплив на зовнішньоекономічну діяльність країни як одна з передумов еквівалентності між-

народного обміну. Його рівень значною мірою впливає на конкурентоспроможність товарів країни на світових ринках. Занижений валютний курс дає змогу отримати додаткові вигоди при експорті товарів і сприяє притоку іноземного капіталу, одночасно дестимулюючи імпорт. Подорожчання імпортованої продукції й послуг перекладається на споживача. В цих умовах підвищується вигідність реінвестицій капіталу і, навпаки, менш вигідним стає вивезення прибутків.

Протилежна економічна ситуація виникає при завищеному курсі валюти: знижується ефективність експорту і, навпаки, зростає імпорт. Значні непередбачені коливання, відрив валютного курсу від співвідношення попиту і пропозиції посилюють напруження у валютно-фінансовій сфері, порушують нормальний міжнародний обмін, призводять до перерозподілу економічних результатів світогосподарських зв'язків; виникають і поглиблюються втрати одних країн, збільшується необґрунтований виграш інших.

За системи вільно плаваючих курсів під тиском співвідношення попиту і пропозиції у практиці західних валютних ринків існує дещо вищий валютний курс — курс продавця — і дещо нижчий — курс покупця (інформація про ці курси публікується в періодичній пресі). Різниця між зазначеними курсами є *маржею*, яка формує доход підприємств і банків, що здійснюють валютні операції.

Отже, за умов плаваючих курсів валютний курс, як будь-яка ціна, визначається попитом і пропозицією.

Попит на іноземну валюту визначається потребами країни в імпорті товарів і послуг, витратами туристів, різними платежами, які нагромаджуються як державні зобов'язання. Розміри пропозиції валюти залежать від обсягів експорту країни, позик, які вона отримує, тощо. Серед чинників, що безпосередньо впливають на динаміку курсу валют, можна назвати такі:

- національний доход і рівень витрат виробництва;
- реальна купівельна спроможність грошей і рівень інфляції в країні;
- стан платіжного балансу, що впливає на попит і пропозицію валюти;
- рівень відсоткових ставок у країні;
- довіра до валюти на світовому ринку тощо.

У практиці деяких держав для визначення курсових співвідношень користуються теорією паритету купівельної спроможності.

Згідно з цією теорією, для того щоб визначити курсові співвідношення, треба зіставити ціни умовних “кошиків” споживчих товарів двох країн.

Звичайно, споживчі “кошики” в різних країнах неоднакові за вартістю і тому їх порівняння досить умовне. Однак теорія паритету купівельної спроможності досить успішно зарекомендувала себе на практиці. В умовах ринкової економіки вона дає можливість прогнозувати курсові співвідношення, особливо за умов галопування цін та гіперінфляції.

Загалом в останнє десятиріччя для валютної сфери в Європі та в інших регіонах світу характерні нестабільність, постійні коливання курсових співвідношень валют. Це пояснюється багатьма чинниками, в тому числі дестабілізуючою дією дефіциту федерального бюджету США; незбалансованістю розрахунків Японії та Німеччини з партнерами в Західній Європі й США; проблемами заборгованості багатьох країн, що розвиваються, тощо.

Нестабільність валютних курсів, їхні амплітудні коливання дуже відчутні для національної економіки. Негативний вплив зумовлений тим, що валютні коливання, *по-перше*, посилюють невизначеність і ступінь ризику в міжнародних операціях, *по-друге*, позначаються на проблемі зайнятості у виробництві; *по-третє*, впливають на прибутковість галузей, що виробляють експортну продукцію. Зниження курсу національної валюти підвищує експортні можливості країни, і, навпаки, з підвищенням курсу ці можливості зменшуються.

Відповідною реакцією на зростаючий дестабілізуючий вплив валютних ринків на світову економіку стала координація валютної політики розвинених країн.

Валютна політика — сукупність економічних, правових та організаційних заходів і форм, які здійснюються державними органами, центральними банківськими та фінансовими установами, міжнародними валютно-фінансовими організаціями в галузі валютних відносин. Валютна політика є складовою економічної політики в цілому і зовнішньоекономічної зокрема. Вона є важливим інструментом розширення світогосподарських зв'язків і зовнішньоекономічної діяльності. Розрізняють поточну і довготермінову валютну політику.

У межах **поточної валютної політики** здійснюється оперативне регулювання валютно-ринкової кон'юнктури, в тому числі за допомогою дисконтної та девізної політики, валютної інтервенції, валют-

них обмежень, а також валютного субсидування й диверсифікації валютних резервів. Практичним завданням поточної валютної політики є забезпечення нормального функціонування міжнародного і національного механізмів світової валютної системи, підтримання рівноваги платіжних балансів.

Довготермінова валютна політика охоплює досить тривалий період і передбачає перспективні заходи структурного характеру щодо послідовної зміни валютного механізму. Основними її методами є міждержавні переговори і угоди, насамперед у межах Міжнародного валютного фонду та на регіональному рівні, а також проведення валютних реформ. Довготермінова валютна політика передбачає зміну таких ключових елементів валютної системи, як порядок міжнародних розрахунків, режим валютних курсів та паритетів, використання золота і резервних валют, міжнародних платіжних засобів, функціональних завдань міжнародних і регіональних валютно-кредитних і банківських організацій. Об'єктивними чинниками довготермінової валютної політики є посилення економічної взаємозалежності національних господарств, зміна їх місця і ролі у світогосподарських відносинах, стійкі інтереси її суб'єктів.

Розрізняють валютну дисконтну та девізну політику.

Валютна дисконтна політика — система економічних, правових та організаційних заходів щодо використання облікової ставки відсотка з метою регулювання руху інвестицій і балансування платіжних зобов'язань, орієнтованого користування валютного курсу. Так, банк, підвищуючи або знижуючи облікову ставку відсотка, може спричинити приплив або відплив іноземних капіталів. Підвищення облікової ставки зумовлює приплив капіталу з країни, де вона нижча. Отже, дисконтна політика як складова частина загальної валютної політики має вплив на сферу внутрішньої економіки — на стан грошового попиту, динаміку та рівень цін, обсяг грошової маси, а також на міжнародні економічні відносини (зокрема, на міграцію короткотермінових інвестицій).

Валютна девізна політика — це система регулювання валютного курсу купівлею та продажем іноземної валюти з допомогою валютної інтервенції й валютних обмежень.

Валютна інтервенція включає цільові операції купівлі-продажу іноземної валюти для обмеження динаміки курсу національної валюти його підвищенням або зниженням. Це більш універсальний ме-

тод порівняно з дисконтною політикою регулювання валютних курсів. Центральні банки здійснюють продаж іноземної валюти, коли пропозиція недостатня, а курс високий, і водночас купують валюту, коли пропозиція надлишкова і курс низький. Таким чином вони урівноважують попит і пропозицію, обмежуючи коливання курсу національної валюти.

Валютна інтервенція здійснювалася і за умов золотого стандарту, але особливо широко — після його скасування. Для її проведення при центральних банках створюються спеціальні стабілізаційні валютні фонди. Оскільки застосування валютної інтервенції обмежено розмірами резервного валютного фонду, крім купівлі валюти обов'язково має здійснюватися її продаж. Крім того, за високих темпів інфляції курс валюти знижується в разі зміни купівельної сили валют. У такому разі валютна інтервенція має супроводжуватися **девальвацією** (офіційним зниженням курсу) або **ревальвацією** (офіційним підвищенням курсу) валют.

Валютні обмеження означають сукупність заходів, нормативних правил, які встановлені в законодавчому або адміністративному порядку і спрямовані на обмеження операцій з валютою, золотом та іншими валютними цінностями. Використовуючи валютні обмеження, держава здійснює контроль за операціями із золотом і валютою. Національні експортери не мають права продавати іноземну валюту на ринку. Вони зобов'язані здавати її в обмін на національну валюту за офіційним курсом.

Отже, валютна політика, яку проводять держави з розвинутою ринковою економікою, досить багатогранна, складна і залежить від кон'юнктурних змін. Проте головним стратегічним напрямом її є погодження валютного регулювання на регіональних рівнях. Так, у 1979 р. державами — членами Європейського економічного співтовариства (нині Європейського союзу) з метою стабілізації валютних курсів було створено Європейську валютну систему (ЄВС).

До **Європейської валютної системи** входять такі країни, як Бельгія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція, Німеччина. Головний напрям її діяльності полягає у стимулюванні інтеграційних процесів, зменшенні коливань курсів національних валют. Завдання, поставлене перед ЄВС, — поступове перетворення Європейського союзу на зону валютної стабільності (але упродовж багатьох років цього не вдається досягти), яка має ґрунтуватися на

власних валютно-вартісних інструментах з обмеженням ролі долара США в міжнародних розрахунках країн ЄС.

Європейська валютна система включає три складових елементи.

1. Зобов'язання щодо погодження підтримки змін ринкових валютних курсів у обумовлених кількісних межах за допомогою валютного втручання центральних банків, у тому числі підтримуючи коливання ринкового курсу валют у звужених межах.

2. Механізм кредитної допомоги урядам, що зіткнулися з фінансовими труднощами, підтримуючи ринковий валютний курс на двосторонній основі, а також за рахунок коштів спеціального Європейського фонду валютного співробітництва (ЄФВС), який використовується для короткотермінового (від 3 до 6 міс.) і середньотермінового (від 2 до 5 років) кредитування.

Один із стратегічних напрямів діяльності ЄВС полягає у створенні необхідних передумов для формування валютно-фінансової сфери єдиного внутрішнього ринку країн ЄС. Складовими його є валютні ринки, які сформувалися в окремих країнах.

Валютний ринок — система стійких економічних і організаційних відносин в операціях купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів у іноземних валютах. Валютний ринок включає значну кількість окремих конкретних ринків, локалізованих у певних регіонах, центрах міжнародної торгівлі й валютно-фінансових зв'язків.

На валютному ринку здійснюється широке коло операцій із зовнішньо-торговельних розрахунків, туризму, міграції капіталів, робочої сили, які передбачають використання іноземної валюти покупцями, продавцями, посередницькими, банківськими установами та фірмами. Валютний ринок охоплює також операції страхування валютних ризиків, диверсифікації валютних резервів і переміщення валютної ліквідності, різні заходи валютного втручання. Все більшого значення в діяльності валютних ринків набувають операції спекулятивного характеру, розраховані на отримання прибутків від зміни валютних курсів.

Головними суб'єктами валютного ринку виступають великі транснаціональні банки, які мають розгалужену мережу філій і широко використовують сучасні засоби зв'язку, комп'ютерну техніку. Роль валюти на ринку визначається її місцем у світогосподарських зв'язках. Більша частина операцій припадає на долари США та євро.

Територіально-валютні ринки прив'язані до великих банківських і валютно-біржових центрів (Лондон, Париж, Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні, Токіо, Амстердам, Сінгапур, Гонконг, Брюссель).

Для валютних ринків характерні два основних види операцій:

- *спот*, коли передбачається негайна поставка валюти;
- *форвард*, коли валюта поставляється на певну дату через домовлений термін (місяць і більше) за узгодженням на момент операції курсом.

Які ж валютні ринки існують?

Ринок євровалют — це міжнародний ринок валют країн Західної Європи, на якому операції здійснюються у валютах цих країн. Суб'єктами цього ринку є великі й середні банки країни Західної Європи і США, а також деякі транснаціональні корпорації цих регіонів, для яких законодавством не обмежується право проводити операції в іноземній валюті з нерезидентами. Відсутність суворого державного контролю, обмежень і регламентації діяльності на національних валютних ринках створює важливі економічні переваги для учасників ринку євровалют, дає можливість їм гнучкіше використовувати ставки відсотка при залученні валютних коштів.

Об'єктивною причиною виникнення і розвитку ринку євровалют є поглиблення інтеграційних процесів у Західній Європі, посилення ролі транснаціональних корпорацій, зростання потреб у міжнародних кредитних грошах, а важлива конкретна його передумова — введення взаємної конвертованості валют. Таким чином були створені умови для стійких валютно-фінансових зв'язків цілої групи країн.

Відомий також **ринок євродепозитів**. Він виражає стійкі валютно-фінансові відносини щодо формування вкладів в іноземній валюті у великих комерційних банках західних країн за рахунок коштів, що обертаються на ринку євровалют.

Розрізняють також **ринок єврокредитів**, який відбиває стійкі кредитні зв'язки з надання міжнародних позик у євровалюті великими комерційними банками країн із розвинутою ринковою економікою. Позичальниками євровалют є переважно великі компанії, які мають потребу в кредитах для фінансування масштабних проектів у певній країні й за кордоном, а також держави з відчутним дефіцитом платіжних балансів. Як правило, міжнародні кредити в євровалютах надаються великими національними банками окремих країн або

консорціумами банків на термін від 2 до 10 років з плаваючими відсотковими ставками.

Ринок єврокредитів сприяє інтеграційним процесам ЄС, стимулює розвиток експорту, розширення іноземних інвестицій і є важливим чинником формування єдиного ринку.

Важливий крок у вдосконаленні загального ринку Європейського союзу здійснено у зв'язку із запровадженням з 1 січня 1999 р. 11 країнами спільної валюти ЄВРО. Країнами-учасниками є Австрія, Бельгія, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Фінляндія, Франція та інші країни.

Для забезпечення стабільності ЄВРО створено Європейський центральний банк (ЄЦБ). ЄЦБ взяв на себе відповідальність за стабільність нової валюти, а також за політику відсоткових ставок і грошової маси у просторі ЄВРО. З уведенням ЄВРО не тільки відбувся процес злиття 11 національних валют, а й відкрилися шляхи до тіснішого економічного і політичного об'єднання країн Європейського союзу. Очікується також виграш у зовнішній торгівлі й діловому партнерстві з країнами у просторі ЄВРО. Зокрема, для товаровиробників стало простішим порівняння цінових пропозицій із різних країн, що сприятиме зниженню цін на певні товари. Українські підприємці також можуть скористатися цією перевагою: для них стане простішим порівняння цінових пропозицій можливих ділових партнерів із різних країн простору ЄВРО та укладання найвигідніших торговельно-підприємницьких угод.

З ринком та зовнішньоторговельними зв'язками країн тісно пов'язана проблема конвертованості валюти.

Вільно конвертована валюта (ВКВ) — валюта, яка вільно та необмежено обмінюється на інші іноземні валюти. ВКВ властива повна зовнішня та внутрішня оборотність. Сфера обміну її поширюється на поточні операції, пов'язані зі щоденною зовнішньоекономічною діяльністю (зовнішньоторговельний обмін, неторговельні платежі, іноземний туризм), а також на операції, пов'язані з рухом зовнішніх кредитів і закордонних інвестицій. ВКВ без спеціального дозволу обмінюється на будь-які інші валюти, режим її функціонування практично означає відсутність яких-небудь валютних обмежень. Нині до ВКВ належать долар США, євро, канадський долар, японська ієна. ВКВ використовують при визначенні валютної ціни.

Частково конвертована валюта (ЧКВ) — національна валюта країн, у яких застосовуються валютні обмеження для резидентів, а також окремих видів обмінних операцій. Як правило, ЧКВ обмінюється тільки на деякі іноземні валюти і не з усіх видів міжнародного платіжного обороту.

Замкнена, неконвертована валюта — національна валюта, яка функціонує тільки в межах однієї країни і не обмінюється на інші іноземні валюти.

До замкнених відносять валюти країн, що застосовують різні обмеження і заборони щодо вивезення та ввезення, продажу, купівлі, обміну національної та іноземної валюти, а також щодо використання різних засобів валютного регулювання, в тому числі валютних коефіцієнтів, з метою обмеження розрахунків у іноземній валюті.

Конвертованість національної грошової одиниці забезпечують такі чинники.

1. Припинення кредитної емісії паперових грошей, не забезпечених товарами і послугами.

2. Максимальне скорочення непродуктивних витрат (у тому числі адміністративно-управлінські), неефективного капітального будівництва, відмова від фінансових ін'єкцій на підтримку збиткових підприємств.

3. Обмеження соціальних програм, не забезпечених грошовими та іншими ресурсами.

4. Стимулювання виробництва маси товарів і послуг, що спроможна протистояти зростаючій масі грошей в обігу.

5. Послідовне проведення лінії на стабілізацію і зміцнення Центральним банком валютного курсу грошової одиниці (гривні) за допомогою жорсткої кредитно-грошової політики, мобілізації внутрішніх і зовнішніх валютних ресурсів, інтервенцій на валютному ринку.

6. Отримання на пільгових умовах кредитної допомоги (у крайніх випадках) від МВФ та інших міжнародних фінансових установ.

7. Широке залучення іноземного капіталу в економіку країни.

8. Нагромадження в Центральному банку країни золотого та валютного запасів.

В Україні конвертованість гривні залежить від багатьох обставин — купівельної спроможності гривні на внутрішньому ринку, стану платіжного балансу, золотовалютних резервів, зовнішньої заборгованості.

Звичайно, переходити до повної конвертованості гривні в умовах економічної і фінансово-кредитної нестабільності, дефіцитного бюджету та інфляції, великої зовнішньої заборгованості складно, навіть неможливо. Водночас конвертованість валюти є засобом оздоровлення економіки. Повноцінна і міцна гривня створить могутні стимули для виробництва і добробуту населення. Саме на цьому має бути зосереджена валютна політика Національного банку України.

Оскільки зміни валютного курсу мають надзвичайно відчутні наслідки для економіки, природно, що він є важливим об'єктом регулювання як всередині держави, так і в міждержавних відносинах. Серед заходів урядових органів стосовно валютного курсу можна назвати пряме і непряме регулювання. До прямих заходів можна віднести дисконтну політику, валютні інтервенції на зовнішніх валютних ринках. До заходів непрямого регулювання в умовах економіки України належить увесь арсенал грошово-кредитної та фінансової політики (на курс національної валюти впливають кількість грошей, що перебувають в обігу, реальні норми відсотка, темпи інфляції тощо).

Гнучкішою має бути політика держави щодо протекціонізму та лібералізму у валютному регулюванні. До протекціоністських заходів можна віднести таку форму прямого втручання держави у валютну сферу, як валютні обмеження. Останні пов'язані із заборонаю національним експортерам продавати виручену іноземну валюту на ринку (вони зобов'язані обмінювати її на національну за офіційним курсом), можуть бути обмежені перекази валюти за кордон та її вивіз.

Застосовувані державою методи та обсяги валютних обмежень безпосередньо пов'язані з конвертованістю валюти. Для України це має надзвичайно велике значення з погляду ефективності входження національної економіки до світової, можливості використання переваг міжнародного поділу праці, міграції капіталів. Оскільки Україна нині у своєму розвитку орієнтується на перехід до ринкового господарства, забезпечення конвертованості гривні стає неминучим. Це потребує відповідного реформування сфери валютних відносин, зміни принципів валютного регулювання, створення сучасної структури економіки, досягнення такого рівня виробництва, яке могло б забезпечити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку.

Важливе значення у зміцненні валютної та всієї фінансової системи нашої держави у період ринкових перетворень має діяльність в Україні міжнародних фінансових організацій і надана ними допомога. При вивченні цієї теми доцільно познайомитися з практикою діяльності основних міжнародних фінансових інституцій.

Світовий банк має складну структуру, об'єднуючи такі основні міжнародні фінансові інституції, як Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Міжнародну фінансову корпорацію, а також Багатостороннє агентство гарантій інвестицій.

Позики Світового банку призначаються для зміни структури економіки в слаборозвинених країнах з метою її стабілізації, продуктивності й орієнтації на ринок.

Банк надає позики під жорстким контролем і здійснює його в країнах, яким позику надано під відповідні проекти. У структурі Світового банку існує незалежний Департамент оцінки операцій, який відповідає за результати виконання проектів. Оцінка включає аналіз витрат, розподіл прибутку та ефективність виконання порівняно з тими результатами, які очікувалися під час проведення експертизи. Він також передбачає напрями удосконалення проекту в майбутньому.

Перші позики Світового банку допомогли фінансувати зруйновану війною економіку країн Західної Європи. Сьогодні пріоритетним напрямом діяльності Банку є надання позик країнам Африки, Азії, Латинської Америки, Близького Сходу і Європи (особливо Східної).

Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР) заснований у червні 1944 р. на валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США) під егідою ООН. Мета діяльності банку полягає у сприянні економічному розвитку країн, що розвиваються. Банк надає позики слаборозвиненим країнам, допомагаючи їм підняти економіку і життєвий рівень. Фінансування використовується для будівництва шляхів, електростанцій, зрошувальних систем, вирощування сільськогосподарських культур, розвитку освіти, програми покращання харчування дітей та вагітних жінок.

Міжнародна фінансова корпорація (МФК) є членом групи Світового банку. Заснована вона в 1956 р. з метою сприяння приватним підприємствам в країнах, що розвиваються. Корпорація в цілому виконує це завдання, фінансуючи проекти приватного сектору, а також забезпечуючи консультаційними послугами з проблем інвес-

тичій і технічною допомогою уряд та ділові кола. На відміну від Світового банку МФК надає позики приватним компаніям, не вимагаючи гарантії від урядів. Вона також здійснює інвестиції в основний капітал підприємницьких структур в країнах, що розвиваються, а також надає додаткові позики і фінансування виробництва на міжнародних фінансових ринках. МФК виділяє позики, здійснює інвестиції після ретельного аналізу кожного проекту, перевіряючи техніко-економічне обґрунтування, потенціальні ринки збуту, структуру управління, можливості фінансування. Для фінансування проекту необхідно виконати дві головні умови: проект має бути корисним для країни і прибутковим для інвесторів.

Міжнародна фінансова корпорація на першому етапі своєї діяльності в Україні зосередила увагу на технічній допомозі об'єктам малої приватизації, приватизації в сільському господарстві, а також на післяприватизаційній підтримці через випуск акцій. Передбачається, що після покращання загального клімату, пов'язаного з інвестиціями в Україні, МФК визначатиме приватні та приватизовані підприємства для надання їм позик і акціонування їх.

Багатостороннє агентство гарантій інвестицій (МАГІ) створене в 1988 р. з метою допомоги приватному сектору країн, що розвиваються, у залученні капіталів для розвитку виробництва, створення потенціалу робочих місць, сприяння в передачі сучасних технологій з промислово розвинених країн. Частка прямих іноземних інвестицій в ці країни становить сьогодні 1/3 загального обсягу довготермінових ресурсів. Одним з основних призначень МАГІ є страхове забезпечення інвестицій, зменшення до мінімуму ризиків і створення сприятливого клімату для інвесторів.

Міжнародне агентство гарантій інвестицій поки що не забезпечує гарантій для інвестицій в Україну.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) заснована в 1960 р. як філія Світового банку. Головна функція її полягає у наданні безвідсоткової позики збіднілим країнам світу. Тільки ті країни, річний прибуток яких на душу населення становить менше ніж 1305 дол. США, мають право на позику МАР. Однак на практиці більшість позик МАР була надана країнам, що мають доход на душу населення 800 дол. США і нижчий. Позики МАР, відомі як "кредити", мають 10-річний період відстрочки і підлягають сплаті упродовж 35–45 річного періоду (згідно з кредитоспроможністю країни-отримувача).

Грошові ресурси, які МАР надає в борг, формуються за рахунок внесків найрозвиненіших країн.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) створений на Міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США) у 1944 р. як спеціалізована представницька організація ООН. МВФ почав працювати з 1 березня 1947 р., його штаб-квартира знаходиться у Вашингтоні.

Згідно з статутом метою МВФ є сприяння міжнародному валютному співробітництву та стабілізації валют, створення багатосторонньої системи платежів і розрахунків, підтримання рівноваги платіжних балансів фонду. Цим МВФ сприяє зростанню та збалансованості міжнародної торгівлі, відіграє активну роль у поліпшенні економічного клімату окремих країн і стабілізації світового господарства в цілому. Завданнями МВФ є здійснення системи заходів щодо регулювання валютних курсів, сприяння конвертованості валют, надання короткотермінових кредитів країнам — членам фонду для покриття тимчасового дефіциту їх платіжних балансів, ліквідація валютних обмежень, організація консультативної допомоги з фінансових і валютних питань.

МВФ — організація акціонерного типу. Його ресурси формуються за рахунок внесків країн-учасниць. Для кожної з них встановлено вступну квоту, розмір якої визначається відповідно до частки країни у світовій торгівлі. Квота переглядається кожних 5 років. У 1947 р. учасниками МВФ були 49 країн, а його основний капітал становив 7,7 млрд дол. Нині до фонду входять близько 170 країн і понад 60 з них виконують його програми. Україну прийнято до МВФ у вересні 1992 р. Вона стала 167-м членом цієї міжнародної організації.

Вступ України до МВФ забезпечив їй також членство у Світовому банку. Це дає можливість нашій державі залучати іноземні інвестиції для таких проблем, як стабілізація економіки та її структурна перебудова, реальна інтеграція України у світове господарство.

Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) — міжнародний банк, створений в 1991 р. з метою фінансування малого і середнього бізнесу в країнах Центральної та Східної Європи. Банк надає допомогу постсоціалістичним країнам у реформуванні їх економіки, розвитку зв'язків між західноєвропейськими і східноєвропейськими фірмами, а також кредити під проекти в галузі енергетики, транспорту, зв'язку, охорони навколишнього середовища.

ЄБРР розпочав фінансові операції у квітні 1991 р. Його основний капітал становить приблизно 12 млрд дол. США. На відміну від Світового банку, який може надати позику уряду і перерахувати гроші на рахунок національного банку, ЄБРР працює тільки з конкретними самоокупними проектами. Мінімальний кредит дорівнює 6 млн дол. США, але не більше 35 % вартості проекту. Надаючи кредити, Банк керується двома основними умовами: окупністю проекту (у конвертованій валюті) та інвестиційною перевагою приватного сектору.

Стратегія ЄБРР щодо України впливає із загальних завдань цього банку, а також враховує особливості нашої країни. Пріоритетні проекти фінансування для України — це конверсія, розвиток сільського господарства, приватизація, транспорт, телекомунікації, охорона навколишнього середовища.

Нині **фінансова допомога Україні від Світового банку** надходить у таких формах:

реабілітаційна позика — ресурси спрямовуються на здійснення економічних реформ, включаючи приватизацію підприємств державної власності; реформування галузей сільського господарства та енергетики; лібералізацію цін і торгівлі; підтримку макроекономічної стабілізації, а також фінансування потреб української економіки;

позики на розвиток виробництва — ресурси, призначені для фінансування критичного імпорту, поточних витрат місцевих органів влади при передачі їм об'єктів соціальної інфраструктури;

проекти фінансування кредитно-банківських установ — кошти спрямовуються на підготовку спеціалістів, придбання устаткування, надання консультативних послуг урядовим і фінансовим установам, включаючи Міністерство фінансів, Національний банк, Фонд державного майна, Антимонопольний комітет;

проекти інституційної перебудови — кошти у вигляді кредитів, призначені для окремих фінансових установ з умовою перекредитування приватних підприємств і фірм, які здійснюють експортні операції.

У цілому позики Світового банку в Україні мають змінну відсоткову ставку. В 1995 р. вона становила 7 % річних на виплачені кошти. Проте ставка переглядається кожних 6 міс. і включає витрати Світового банку на позики ресурсів своїм членам плюс 0,5 % на покриття власних витрат банку. Додатково береться плата за резерву-

вання для клієнта кредитної лінії (в 1995 р. вона становила 0,25 % річних). Позики повертаються упродовж 17 років, причому в перших 5 років сплачуються лише відсоткова ставка і кошти за резервування клієнту кредитної лінії. Повернення основної суми розпочинається з шостого року.

В Україні діє Інститут економічного розвитку Світового банку, який проводить освітні курси та інші підготовчі програми з основ макро- і мікроекономіки, приватизації, фінансової та банківської справи, соціального захисту населення, обліку, управління проектами.

11.5. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Важливою умовою становлення в Україні ринкової економіки є створення такої системи зовнішньоекономічних відносин, яка б відповідала новим внутрішнім і міжнародним напрямам розвитку незалежної держави. Україна як член Організації Об'єднаних Націй входить до держав світового співтовариства і згідно зі Статутом ООН вступає у міждержавні політичні, дипломатичні, науково-технічні, культурні, а також різноманітні економічні відносини.

Принципово новий стан перебудови зовнішньоекономічних зв'язків пов'язаний з установленням державної самостійності України. Наша країна не змогла відразу ввійти до світового господарства, адже, *по-перше*, за відносно короткий період не набула ще достатнього досвіду налагодження економічних зв'язків з країнами світового співтовариства, *по-друге*, ліквідувавши старі зовнішньоекономічні зв'язки і структури, не відразу змогла створити нові, які відповідали б сучасним програмам економічного та політичного розвитку країни. Проте поступово на державному рівні почали створюватися нові органи зовнішньоекономічного напрямку — Державний митний комітет, сформовані певні структурні підрозділи в Національному банку України, міністерствах і відомствах. Діяльність цих та інших зовнішньоекономічних структур мала сприяти розвитку зовнішньоторговельних, науково-технічних та валютно-фінансових відносин України з державами світового співтовариства, а отже, стати одним з важливих чинників стабілізації економіки країни.

Утвердженню на світовій арені молодої Української держави сприяло також дипломатичне визнання її як суб'єкта міжнародного

права більшістю зарубіжних країн та налагодження з ними всебічного співробітництва. Це стосується як країн, що утворилися на терені колишнього СРСР, так і інших країн світу.

Входження України до світового господарства, розширення і поглиблення її інтеграційних та інших зв'язків із зарубіжними країнами спирається на законодавчі та нормативно-правові документи. Законодавчою основою для визначення основних принципів зовнішньої політики держави стали Декларація про державний суверенітет України, Акт проголошення незалежності України та Конституція України. Одним з провідних правових документів, що регламентує розвиток зовнішньоекономічної політики нашої держави, є Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність України". В ньому викладено принципи та види зовнішньоекономічної діяльності, права і обов'язки суб'єктів міжнародних економічних відносин, механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю, питання використання товарно-грошових відносин в експортно-імпортних операціях тощо.

Важливими правовими документами щодо створення механізму зовнішньоекономічних зв'язків України стали договори та угоди з молодими незалежними державами (СНД) та багатьма країнами Європи, Азії, Африки й Латинської Америки.

Прийняті правові та нормативні документи дають можливість значно посилити організаційно-регулюючі тенденції зовнішньоекономічної діяльності структур усіх рівнів в інтересах господарського розвитку країни, залучення іноземних капіталовкладень, раціонального використання валютних надходжень, розширення експортно-імпортних поставок та підвищення ефективності зовнішньої торгівлі.

Об'єктивна необхідність інтеграції України до світового господарства і розвитку її міжнародних відносин визначається такими чинниками:

- здійснення процесів ринкової трансформації;
- ефективне використання міжнародного поділу праці в інтересах структурної перебудови економіки на ринкових засадах;
- переорієнтація зовнішньоекономічної політики і її пріоритетів;
- вирішення комплексу проблем виробничого, науково-технологічного, сировинного, паливно-енергетичного, екологічного характеру;

- раціоналізація структури зовнішньоторговельного обороту;
- можливості створення належних умов для задоволення життєвих потреб населення.

Розвиток і поглиблення інтеграції України у світове господарство ґрунтується перш за все на тих об'єктивних умовах, які притаманні нашій країні. До них насамперед належать природничо-ресурсний, економічний та науково-технічний потенціали, наявність висококваліфікованих кадрів, сприятливе географічне положення країни, транспортні та водневі комунікації. Так, маючи площу країни, що становить 0,4 % площі загальної світової суші, і чисельність населення 0,8 % загальносвітової його чисельності, Україна виробляє 5 % світової мінеральної сировини та продуктів її переробки. За показниками обсягів виробництва чавуну, сталі, прокату Україна посідає п'яте місце у світі після США, Японії, Росії та Китаю. Вона має конкурентоспроможні технології у аерокосмічній галузі, ракето- та літакобудуванні.

Україна безпосередньо межує з сімома країнами світу: Росією, Білоруссю, Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Молдовою, Румунією. Морські кордони України проходять в акваторіях Чорного й Азовського морів (2000 км). Загальна довжина кордонів становить 7600 км. Україна має широкий, близько 2600-кілометровий, вихід до країн Центральної та Західної Європи.

Досить міцну основу для участі України в міжнародному поділі праці становить її природно-ресурсний потенціал. В Україні вдало поєднуються основні групи корисних копалин та їх територіальне розміщення. Важливе значення як для внутрішніх, так і для експортних потреб мають запаси кам'яного та бурого вугілля, залізної, марганцевої, титанової та ртутної руд, сірки, калійної та кухонної солі, каолінів, цементної сировини, флюсових вапняків тощо.

Україна як індустріально-аграрна держава Східної Європи має розвинену галузеву і територіальну структуру господарства. Провідною і найважливішою виробничою сферою є промисловість, яка складається з таких галузей, як паливно-енергетична, металургійна, машинобудівна, хімічна, лісова, легка і харчова. Україна має також розвинений агропромисловий комплекс, головне місце в якому належить сільському господарству з родючими ґрунтами. Наша держава посідає провідне місце в Європі за валовими зборами пшениці, цукрових буряків, соняшнику та інших культур. На ці головні сфери

господарського комплексу України припадає переважна частка зовнішньоторговельних поставок у зарубіжні країни.

Перспективним в Україні вважається також розвиток курортного і туристичного господарства. Цьому сприяє наявність унікальних природно-кліматичних ресурсів, мінеральних вод, історичних і природних пам'яток.

На основі міжнародного поділу праці сформувався профіль міжнародної спеціалізації України, зумовлений розмірами її території і чисельністю населення, забезпеченістю корисними копалинами й енергетичними ресурсами, характером ґрунтово-кліматичних умов, економіко-географічним положенням, рівнем розвитку продуктивних сил і галузевою структурою виробництва, географією транспортної мережі.

Отже, за кількісними характеристиками і потужностями промислового і сільськогосподарського виробництва, значних запасів корисних копалин, наявністю розвиненої системи науково-дослідних і проектно-конструкторських установ, високого рівня кваліфікації кадрів, вигідного транспортно-географічного положення Україна *має необхідні передумови для ефективної участі у сучасній системі міжнародного поділу праці.*

Однак інтеграція України у світове господарство зумовлюється не лише вже переліченими об'єктивними сприятливими чинниками, а й необхідністю вирішення численних складних соціально-економічних проблем.

По-перше, народногосподарський комплекс країни, за оцінками спеціалістів, характеризується **низьким технологічним рівнем виробництва** (промисловість відстала на дві технологічні епохи від розвинених країн). Особливо помітне відставання в машинобудуванні та переробних галузях: за рівнем технологічного оснащення виробництва, контрольно-вимірювальної апаратури, номенклатури продукції, її якості та конкурентоспроможності на світових ринках тощо. Низькою залишається продуктивність праці, великі втрати ресурсів, зниження ефективності виробництва (енерго-, матеріало- та фондомісткість продукції в 2,5–3 рази вищі, ніж у розвинених країнах).

По-друге, **структурна недосконалість економіки** України накопичувалася роками, але її негативні риси особливо чітко виявилися в умовах ринкової трансформації економіки. Оскільки раніше Україна

спеціалізувалася на ресурсо- і фондомістких виробництвах, рівень наукомістких виробництв, зокрема електроніки, комп'ютерної техніки, середнього і точного транспортного і сільськогосподарського машинобудування, і досі залишається низьким. Частка предметів споживання у загальному обсязі промислової продукції становить лише 33 %, тоді як у розвинених країнах цей показник досягає 50–60 %. За умов порушення господарських зв'язків та з переходом до ринкових відносин структура економіки України не забезпечує нормального функціонування виробництва через незбалансованість його окремих елементів, а також через те, що структурні пропорції не відповідають новим цілям, які постають перед економікою незалежної держави.

По-третє, необхідність входження України до світового господарства пов'язана з **ресурсною і паливно-енергетичною проблемою**. Крім глобальної тенденції прискорення вичерпання природних ресурсів становище в економіці України ускладнюється ще й тим, що запаси деяких з них незначні або, можливо, недостатньо розвідані. Це стосується передусім природного газу, нафти, деяких видів мінеральних добрив, кольорових і благородних металів. Так, потребу в природному газі за рахунок власних ресурсів Україна забезпечує лише на 20 %, у нафті — на 8 %. Тому в найближчій перспективі їй доведеться у значних обсягах ввозити паливо з інших зарубіжних країн.

По-четверте, для України характерна **нерациональна структура зовнішньоекономічного обороту**, в якій переважають сировинні товари, а не вироби переробної промисловості. Так, за даними Держкомстату України, на початок 2010 р. в структурі експорту більше ніж третина припадає на чорні метали та вироби з них, майже 15 % — на хімічні продукти, 10 — на продукцію харчової промисловості, а на продукцію машинобудування та металообробки — лише 14 % експортного обороту. Безумовно, подібна структура експортних поставок не може задовольнити інтереси такої промислової держави, як Україна.

Серед численних форм зовнішньоекономічних зв'язків провідне місце належить **зовнішній торгівлі**, особливо експортному виробництву, від якого значною мірою залежить ефективність економіки. Україна традиційно впродовж багатьох років посідала провідне місце у розвитку експортного виробництва. Однак в останні роки економічний спад виробництва позначився й на значному зниженні рівня експортних поставок. Так, за даними Світового банку, на початок

2009 р. обсяг експорту на душу населення становив, дол. США: в Німеччині — 4711, Франції — 3587, Великій Британії — 3124, Японії — 2910, США — 1803, Угорщині — 871, Польщі — 366, Росії — 313, Україні — 122.

Ситуація в експортному виробництві України не відповідає не тільки економічному потенціалу країни з валовими показниками, а й господарсько-технологічній структурі, галузевому розподілу та кадровому потенціалу. Майже відсутній експорт високотехнологічної продукції наукомісткого виробництва. Нераціональним є і територіальне розміщення експортних потужностей. Регіональні можливості експортного потенціалу України залежать від рівня розвитку окремих економічних регіонів. Так, в експорті України на Східний економічний регіон припадає 23,8 % поставок продукції до зарубіжних країн, Придніпровський — 20,6, Південний — 15,4, Північно-Східний — 12,1, Західний — 11,3, Центральний — 8,2 % (поставки, не розподілені за областями, становлять 8,2 %).

Основними торговими партнерами України залишаються пострадянські республіки. На початок 2010 р. на них припадала переважна частка зовнішньоторговельного обороту України. На країни СНД і Балтії припадає до 70 % всього зовнішньоторговельного обороту України: на експорт — близько 60, на імпорт — до 80 %. Виходячи з торгово-економічних інтересів України, держави колишнього СРСР умовно можна поділити на чотири групи:

- країни, що мають виробництва, технологічно пов'язані з підприємствами України (Росія, Білорусь);
- країни середньоазіатського регіону (Казахстан, Туркменистан, Узбекистан, Киргизстан);
- країни закавказького регіону (Азербайджан, Грузія, Вірменія);
- країни європейського регіону (Латвія, Литва, Естонія, Молдова).

Експортно-імпортні поставки України за цими групами країн поділено нерівномірно. З одними наша країна підтримує більш інтенсивні зовнішньоторговельні відносини, з іншими з різних причин обсяги торгівлі зовсім невеликі (Вірменія, Таджикистан, Киргизстан, Грузія). Найбільшим зовнішньоторговельним партнером України залишається Росія. На неї припадає переважна частка імпорту та близько половини українського експорту. Щодо експорту в інші країни, то за Росією йдуть Білорусь, Туркменистан, Азербайджан. Надто

низькі показники експортних поставок з України до Казахстану, Вірменії, Киргизстану, Латвії, Молдови.

Оснoву експорту України в країни близького зарубіжжя становлять: прокат чорних металів, товари народного споживання, автомобілі вантажні, труби сталеві тощо. В структурі експорту до Росії переважають товари народного споживання (цукор, олія), чавун, сталеві труби, глинозем тощо.

Аналіз статистичних даних щодо зовнішньоторговельних зв'язків України дає можливість зробити деякі висновки та визначити певні тенденції розвитку експортно-імпортних відносин.

Головною причиною послаблення експортного потенціалу України в останні роки був спад майже в усіх галузях матеріального виробництва.

Друга причина тісно пов'язана з першою. Значна зношеність промислово-виробничих фондів означає зменшення техніко-економічних можливостей підприємств, їхньої здатності випускати якісну продукцію, яка могла б конкурувати на світових ринках. Продукція багатьох українських підприємств не має експортного попиту, а отже, й збуту, затоварює власні складські приміщення. Тому одним з першочергових завдань є модернізація виробництва. Це стосується всіх галузей промисловості. Необхідні реновація основних виробничих фондів, оновлення їх на основі сучасних техніко-технологічних досягнень. У цьому полягає головний резерв зростання експортних поставок продукції України на світові ринки, а отже, збільшення валютних надходжень.

Третя причина — недосконалість (а в останні роки навіть погіршення) структури експорту й імпорту зовнішньої торгівлі України, тобто вартісного співвідношення часток різних видів товарів у загальній сумі експорту або імпорту країни. Проте в стратегічному розумінні йдеться про необхідність формування оптимальної та економічно ефективною структури експорту, що потребує:

- докорінного поліпшення загальної структури промислового виробництва і народного господарства в цілому;
- значного збільшення в експортних поставках частки машин і устаткування, наукомістких видів продукції й технології;
- збільшення у зовнішньоекономічних відносинах із зарубіжними країнами вартісного обміну науково-технічною документацією, ліцензіями, патентами;

- удосконалення форм і методів розвитку економічних, науково-технічних, валютно-фінансових відносин господарських суб'єктів України із зарубіжними партнерами, зокрема розробка довготермінових програм співробітництва;
- створення сприятливих умов для надходження до України іноземних інвестицій та забезпечення правових норм, актів і положень, що регулюють міжнародні економічні зв'язки.

Сучасний стан економічних перетворень в Україні потребує державного втручання в процес формування структури імпорту, тимчасового застосування в окремих випадках заходів обмеженого протекціонізму з метою створення належних умов структурної перебудови для пріоритетних галузей економіки. З урахуванням цього митна політика України має сприяти ввезенню інвестиційного, високотехнологічного обладнання, деталей і вузлів, запасних частин. Слід розширювати виробництво товарів народного споживання, адже Україна здатна сама ефективно виробляти чимало товарів широкого вжитку, які сьогодні імпортує.

Пошук шляхів усунення причин, що стримують розвиток експортного виробництва в Україні, підвищення його ефективності — одне з першочергових економічних завдань.

Важливою формою співробітництва є також створення і функціонування на території України **спільних** (промислових, транспортних, будівельних, сільськогосподарських, торговельних) підприємств. Про поширення цієї форми свідчить те, що на сьогодні їх зареєстровано понад тисячу. За сферами діяльності спільні підприємства поділяють так, %: виробництво продукції різного призначення — 21,8, участь у розробці та проектуванні — 10,9, науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробках — 5,9, у виробництві ЕОМ — 7,1, товарів народного споживання — 14,2, продовольчих товарів — 3,3, участь у сфері послуг і збуту — 30,4.

Таку структуру не можна визнати прогресивною, адже тільки третина спільних підприємств пов'язана з виробничою сферою, але сам факт їх функціонування справляє позитивний вплив на збільшення обсягів виробництва продукції, залучення нової техніки і технології, поліпшення асортименту і якості продукції.

Важливими формами зовнішньоекономічних відносин, що сприяють інтегруванню України в систему світового господарства, є встановлення прямих контактів між спорідненими підприємствами,

спільними комерційними банками, центрами з підготовки спеціалістів різного профілю зі знанням ринкового механізму, систем менеджменту і маркетингу.

У регіональному аспекті важливе місце в розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України мають посісти прикордонне співробітництво та створення економічних зон. Йдеться передусім про економічні, науково-технічні й природоохоронні зв'язки західних областей України з прикордонними районами Польщі, Словаччини, Угорщини, Молдови та Румунії. Проте обсяги прикордонної торгівлі в загальному експортно-імпортному обороті поки що невеликі й мають загалом місцево обмежене значення. Більш перспективним напрямом є створення вільних економічних зон.

Успішний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків України ґрунтується передусім на кардинальних змінах у структурі національної економіки, удосконалення і оптимізація сприятимуть інтегрованості нашої країни до світової економічної системи, можна назвати принаймні чотири напрями адаптації України до міжнародного поділу праці:

- 1) через співробітництво з іншими країнами в межах загальноєвропейського економічного простору, який нині формується. Це потребує визначення профілю міжнародної спеціалізації України, розвитку тих її галузей та виробництв, які окреслять нову господарську структуру країни;
- 2) через господарські зв'язки з країнами різних регіонів світу на взаємовигідних засадах у різних сферах виробництва, науки і техніки (особливо в освоєнні новітніх технологій), інформаційній справі, зв'язку тощо;
- 3) через співробітництво із зарубіжними партнерами (з використанням досвіду країн з розвинутою економікою) в розвитку підприємництва, банківської системи, використання залучених іноземних інвестицій, становленні ринкової інфраструктури;
- 4) через широку участь України в міжнародних спеціалізованих економічних установах ООН: АКК – Адміністративному комітеті з координації; ПКНМСП – Підготовчому комітеті для нової міжнародної стратегії розвитку; КНР – Комітеті з природних ресурсів; МОП – Міжнародній організації праці; КППН – Комісії з питань народонаселення; ПРООН – Програмі розвитку ООН (є основним каналом надання багатосто-

ронньої технічної та доінвестиційної допомоги — направлення експертів, поставки устаткування, підготовки національних кадрів — країнами ринкової економіки для країн, що розвиваються); галузевих економічних об'єднаннях в рамках ООН: МАГАТЕ — Міжнародному агентству з атомної енергії; ЮНІДО — Організації ООН з питань промислового розвитку; ФАО — Продовольчій і сільськогосподарській організації ООН; ЮНКТАД — Конференції ООН з торгівлі й розвитку; МБРР — Міжнародному банку реконструкції і розвитку; МВФ — Міжнародному валютному фонді; ВОІВ — Всесвітній організації інтелектуальної власності; ВООЗ — Всесвітній організації охорони здоров'я та ін.

Важливим також слід вважати співробітництво України з такими міждержавними галузевими організаціями, що входять до функціональної структури сучасного світового господарства, як ЄВРАТОМ — Європейське товариство з атомної енергії; ОПЕК — Організація країн — експортерів нафти; ЄОВС — Європейське об'єднання вугілля і сталі; МОСЗ — Міжнародна організація супутникового зв'язку; ГАТТ — Генеральна угода з тарифів і торгівлі; ЄБРР — Європейський банк реконструкції і розвитку.

Завдання зовнішньоекономічної політики України на найближчу перспективу:

забезпечення переходу до активної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку на базі цілеспрямованого формування експортного потенціалу в пріоритетних галузях економіки;

послідовна лібералізація сфери зовнішньоекономічних зв'язків, створення однакових можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності різних форм власності й управління з ефективним регулюючим впливом держави в цій сфері при переважному використанні ринкових засобів такого регулювання (йдеться про активне використання валютних, податкових, кредитних, страхових та інших ринкових важелів);

динамізація інтегрованого входження України у світове господарство на основі повної відповідності правових та інституційних засад зовнішньоекономічної діяльності в Україні загальноновизнаним принципам ООН та її спеціалізованих організацій;

удосконалення регіонального спрямування зовнішньоекономічної політики, виходячи з об'єктивної історичної взаємозалежності

економік постсоціалістичних країн. Це потребує відновлення розірваних господарських зв'язків, ліквідації економічно необґрунтованих митних і платіжних перешкод для здійснення експортно-імпорتنних операцій, радикальної перебудови співробітництва в галузі виробничої та науково-технічної кооперації, фінансово-промислових структур, розвитку спільних об'єктів інфраструктури, взаємодії на ринках третіх країн на засадах взаємної вигоди та економічної доцільності;

проведення послідовної політики розширення економічних зв'язків України з метою забезпечення їх гарантованої стабільності, розширення ринків збуту та постачання на основі співробітництва з різними країнами світу;

надання пріоритету тим зарубіжним країнам, які вбачають в Україні рівноправного партнера зі співробітництва в галузях високих технологій, виявляють готовність сприяти інвестиціям у найважливіші переробні галузі промисловості, сільське господарство, транспорт, зв'язок та інші об'єкти, від яких залежать піднесення економічного потенціалу країни та добробут народу.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Що таке світове господарство? Назвіть основні етапи його розвитку.
2. Перелічіть головні закономірності розвитку світового господарства.
3. Розкрийте сутність і структуру міжнародних економічних відносин. Які особливості трансформації (під впливом яких чинників) міжнародних економічних відносин в сучасний період?
4. Перелічіть суб'єктів міжнародних економічних відносин. Як їх можна класифікувати?
5. Розкрийте сутність процесу інтернаціоналізації виробництва і господарського життя в цілому.
6. Проаналізуйте зміст та об'єктивні умови розвитку міжнародного поділу праці. Назвіть його основні типи.
7. Дайте визначення та розкрийте характерні риси міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва.
8. Поясніть, чому на сучасному етапі розвитку продуктивних сил окрема країна не може існувати ізольовано від інших.

9. Що означає поняття “зовнішньоекономічна діяльність”? Назвіть основні форми міжнародного співробітництва, в яких бере участь Україна.
10. Розкрийте особливості вивезення капіталу в сучасному світі.
11. Які об’єктивні умови впливають на розвиток міжнародної економічної інтеграції? Проаналізуйте форми її здійснення в сучасний період.
12. Що таке міжнародна торгівля і світовий ринок?
13. Розкрийте сутність і роль зовнішньої торгівлі. Як вона впливає на загальний економічний розвиток країни?
14. Що таке експорт та імпорт товарів і послуг? Як визначається зовнішньоторговельний оборот?
15. Охарактеризуйте сучасні особливості зовнішньої торгівлі. Які показники застосовують для визначення ефективності зовнішньої торгівлі країни?
16. Проаналізуйте сутність міжнародних валютних відносин. Дайте визначення понять “валюта”, “конвертована валюта”, “резервна валюта”.
17. Розкрийте сутність міжнародної валютної системи. З яких елементів вона складається? Назвіть переваги і недоліки різних способів організації світової валютної системи.
18. Як визначається валютний курс? Назвіть чинники, що впливають на його динаміку.
19. Що впливає на курс національної валюти та як його можна підтримати? Використайте під час аналізу досвід України останніх років.
20. У чому полягає сутність конвертованості валюти? Розкрийте зміст валютних операцій.
21. Які функції виконує міжнародний ринок позичкового капіталу? Проаналізуйте механізм отримання та погашення іноземних позик.
22. Назвіть основні тенденції розвитку міжнародного кредиту і обґрунтуйте їх.
23. Розгляньте функції та діяльність міжнародних кредитно-фінансових організацій. Яку роль вони відіграють у фінансовій політиці України?
24. Які внутрішні, зовнішньоекономічні та політичні чинники впливають на міжнародні відносини України?

РОЗДІЛ 12

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ І МОДЕЛІ ПЕРЕХОДУ ДО РИНКОВИХ ВІДНОСИН

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ВСТУП

ВИМІРЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ (*measuring national product*) — система рахунків, за допомогою яких визначають обсяг виробництва країни за певний проміжок часу.

ВІДКРИТА ЕКОНОМІКА (*open economy*) — економіка країни, що пов'язана з іншими країнами інтенсивним рухом товарів і капіталів, тобто економіка, що експортує та імпортує товари та послуги. Для закритої економіки характерна відсутність зовнішньоекономічних зв'язків.

ВІЛЬНА ТОРГІВЛЯ, ФРИТРЕДЕРСТВО (*free trade*) — зовнішньоекономічна політика, за якої держава не втручається у торговельні відносини з іншими країнами; відсутність штучних (створених урядом) бар'єрів у торгівлі між окремими особами і фірмами різних країн.

ВНУТРІШНЄ НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ (*domestic capital formation*) — збільшення обсягу капіталу країни завдяки заощадженню та інвестуванню частини виробленої в цій країні продукції.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ГОСПОДАРСЬКОГО ЖИТТЯ (*global economic life*) — формування цілісного світового господарства на основі розвитку всебічних економічних зв'язків між фірмами, країнами і регіонами.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ (*public regulation economy*) — система заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру в умовах ринкової економіки, які здійснюються відповідними державними установами для стабілізації та пристосування економічної системи до умов господарювання, що змінюються.

ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ (*economic model*) — відображення економічної практики за допомогою графіків та рівнянь, що описують залежності між змінними економічних процесів.

ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА (*economic system*) — сфера функціонування продуктивних сил і економічних відносин, взаємодія яких характеризує сукупність техніко-економічних та організаційних форм і видів господарської діяльності.

ЗМІШАНА ЕКОНОМІКА (*mixed economy*) — економіка, що ґрунтується на ринкових принципах у розв'язанні проблем її організації та державно-му регулюванні макроекономічних процесів.

ЛІБЕРАЛІЗМ (*liberalism*) — філософія економіки, заснована на пріоритеті особистої свободи в економічних і політичних справах. Прихильники

лібералізму — від А. Сміта до сучасних економістів М. Фрідмена та Дж. Б'юкенена — вважають, що людина повинна мати свободу домагатися реалізації власних інтересів та бажань і що урядову діяльність слід обмежити такими сферами, як гарантування угод і контрактів, підтримання законності та забезпечення національної оборони.

ПРОТЕКЦІОНІЗМ (*protectionism*) — зовнішньоекономічна політика, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції. Здійснюється за допомогою прямого і побічного обмеження імпорту іноземних товарів — конкурентів до національних товарів.

РЕФОРМУВАННЯ (*reformation*) — еволюційний перехід від однієї моделі економічної системи до іншої.

СВІТОВА ЦІНА (*world price*) — міжнародна ціна товару або послуги, яка визначається світовим попитом або пропозицією.

СВОБОДА ПІДПРИЄМНИЦТВА (*freedom of enterprise*) — свобода підприємств у питаннях придбання економічних ресурсів, використання їх для виробництва товарів за власним вибором і продажу цих товарів на ринках за їхнім вибором.

СИНЕРГІЯ, СИНЕРГІЧНИЙ ЕФЕКТ (*synergy effect*) — зростання ефективності діяльності в результаті поєднання, інтеграції окремих частин у єдину систему.

СОЦІАЛЬНА СИСТЕМА (*social system*) — складно організована впорядкована цілісність, що включає окремих індивідів та соціальні спільноти, які об'єднані системою різних зв'язків і взаємовідносин, специфічними за своєю природою.

СОЦІАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ (*social regulation*) — вид державного регулювання, яке засноване на аналізі впливу виробництва товарів і послуг на розвиток суспільства, екологію, безпеку праці й життя.

СТАБІЛІЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА (*stabilization policy*) — державна політика, спрямована на зменшення глибини короткотермінових економічних коливань.

ФУНКЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА (*functional economic system*) — динамічно саморегульовані підсистеми, діяльність усіх структурних елементів яких спрямована на підтримку макроекономічної рівноваги на національному ринку та створення оптимальних умов для обміну інформацією, різними формами капіталу, товарами, послугами, технологією, робочою силою.

12.1. ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ, ЇЇ ЗМІСТ

Основою розвитку суспільства є виробництво матеріальних і духовних благ. Цілісна сукупність їх забезпечує умови життєдіяльності людини і суспільства в цілому. Будь-яке суспільство, особливо високорозвинене, являє собою соціальну систему.

Соціальна система — це складно організована впорядкована цілісність, що включає окремих індивідів та соціальні спільноти, які об'єднані системою різних зв'язків і взаємовідносин, специфічними за своєю природою. Іншими словами, соціальну систему можна визначити як високоорганізовану цілісність людей (особистостей), їх соціальних груп, що об'єднані різноманітними зв'язками і взаємовідносинами в процесі створення матеріальних і духовних благ.

Фундаментом соціальної системи є економічна система (рис. 50). Конкретна історична форма власності та сукупність економічних відносин, що відповідають певним продуктивним силам і взаємодіють з ними, розвиваються на основі дії об'єктивних економічних законів, визначає сутність економічної системи.

Отже, **економічна система** — це сфера функціонування продуктивних сил і економічних відносин, взаємодія яких характеризує сукупність техніко-економічних та організаційних форм і видів господарської діяльності. Структурні ланки, що утворюють різноманітні економічні системи, за своїм змістом *неоднорідні*. Вони поєднують в собі загальні та специфічні, основні та похідні, нові, що народжуються, та відмираючі старі економічні форми (або господарські елементи). Наприклад, в Україні за останнє десятиріччя “відмирає” директивне планування, а зміцнюється так зване індикативне (тобто рекомендує) планування.

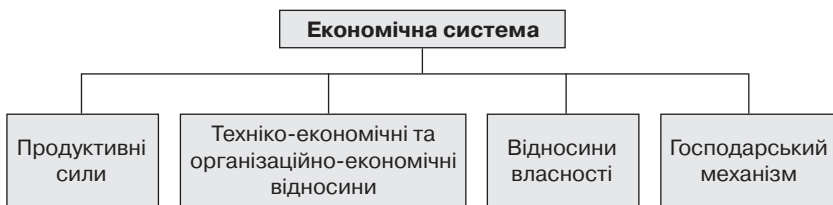


Рис. 50. Елементи економічної системи

Слід зауважити, що в нових ринкових умовах структурні елементи економічної системи характеризуються більшим динамізмом, рухомістю, гнучкістю і водночас суперечливістю розвитку.

Економічній системі притаманні різні сфери функціонування, різні рівні господарювання її суб'єктів. Сучасна економічна система є не сукупністю індивідуальних господарств одного рівня, а складною субординованою системою кількох рівнів, що взаємодіють. Рівні економічної системи та їхні основні суб'єкти подано на рис. 51.



Рис. 51. Рівні економічної системи та їх суб'єкти

Взаємозв'язок, взаємодія та взаємодоповнення економічних рівнів є запорукою стійкості, динамічності та ефективності системи. Економічна система має бути мобільною, комплексно і своєчасно реагувати на зміни навколишнього господарського середовища.

Вплив **суб'єктивних** чинників на функціонування економічної системи визначається цілеспрямованою трудовою діяльністю людей та їх суспільних утворень.

Суб'єкт, що виконує в системі різноманітні економічні функції, називають **економічним суб'єктом**. До економічних суб'єктів належать діючі підприємства і фірми незалежно від розмірів, держава, різні фонди, об'єднання, асоціації та інші структури.

Діяльність економічних суб'єктів здійснюється у середовищі, яке характеризується специфічним якісним станом соціально-економічних та науково-технологічних процесів, властивих національній економіці в певний період. Це середовище називається **економічним середовищем**. Залежно від сукупності чинників та умов воно може сприяти діяльності економічного суб'єкта або гальмувати її.

Взаємозв'язки, що виникають між економічними явищами, називають **економічним механізмом**, який поряд з продуктивними силами та економічними відносинами становить основу економічної системи. Механізм господарювання узгоджує функціонування ланок економічної системи, ефективність її дії, яка залежить від ступеня відповідності розвитку продуктивних сил і економічних відносин.

Вплив **об'єктивних чинників** на економічну систему визначається дією економічних законів.

Проте, як відомо, об'єктивні закони виявляють себе і реалізуються через діяльність людей, суспільних інституцій, держави. Що вищий рівень пізнання економічних законів, відповідності соціально-політичної та господарської практики їхнім вимогам, то прогресивнішим або ефективнішим є розвиток економічної системи.

Центральне місце в економічній системі належить людині як основній продуктивній силі суспільства. Водночас їй доводиться мати справу з організацією виробництва. З останнім пов'язане поняття **технологічного способу виробництва**, що відображує поєднання засобів праці з організацією виробництва.

Перехід від одного технологічного способу виробництва до іншого відбувається завдяки якісним змінам у характері засобів праці,

прогресу науки і техніки. Відповідно до трьох етапів розвитку техніки розрізняють технологічні способи виробництва, які ґрунтуються:

- **на ручній праці:** початок XVI – кінець XVIII ст.;
- **на машинній праці:** початок XIX ст., коли відбулася промислова революція, до середини 50-х років XX ст.;
- **на автоматизованій праці:** розпочався наприкінці 50-х років XX ст. у зв'язку з розгортанням науково-технічної революції. Як відомо, з середини 70-х років НТР вступила в новий етап свого розвитку, пов'язаний з електронізацією матеріального виробництва, сфери надання послуг та обігу.

З цього часу в розвинених країнах світу все більшу роль відіграє інформація. Вона веде до появи нового типу суспільства – інформаційного.

Інформаційне суспільство – найрозвиненіший етап розвитку людської цивілізації, що є результатом:

інформаційно-комп'ютерної революції і ґрунтується на інформаційній технології;

автоматизації і роботизації усіх сфер, галузей економіки й управління;

створення єдиної новітньої інтегрованої системи зв'язку, яка надає кожній людині (що закріплюється законодавством) необхідну інформацію й знання і обумовлює радикальні зміни в усій системі суспільних відносин (економічних, політичних, правових, духовних). Це забезпечує найбільший прогрес і свободу особистості, можливість її самореалізації. У розвинених країнах світу *інформаційне суспільство виникло в середині 80-х років і до кінця XX ст. пройшло перший етап свого розвитку.*

Основу інформаційного суспільства становить **інноваційно-інформаційна економіка**, до якої мають перейти передові держави світу в трансформаційний період XXI ст.

12.2. ТИПИ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Прогрес людського суспільства в історичному процесі його розвитку органічно поєднаний із становленням та удосконаленням певного типу економічної системи. Вона, як ми знаємо, відповідає пануючій формі власності та певним соціально-економічним виробничим відносинам.

Власність, яка пронизує весь суспільний устрій, з давніх часів була предметом дослідження учених.

Виходячи з ідеалів давньогрецького суспільства, Платон створив учення про ідеальну державу, в якій усі громадяни спільно володіють засобами виробництва. Докази переваги спільної власності побудовані на засадах моральності. Діяти в душі єдності — морально, на основі приватної власності — аморально, оскільки вона ставить інтерес особистості вище загального інтересу, адже кожний хоче володіти власністю тільки для себе. Лише одній верстві громадян не дозволяв філософ володіти власністю — політикам.

Цивілізація Стародавнього Риму мала інші ідеали. В основу стоїцизму покладено ідею особистості та індивідуальної відповідальності. Перевагу віддавали вже приватній власності.

Ідеали Риму дістали розвиток у романо-німецькій цивілізації. Реформація викликала у західному світі зміни в уявленнях про життя, товарно-грошові відносини, виробництво. Під впливом протестантської етики, налаштованої на егоїстичний індивідуалізм, виникли уявлення про економічне суспільство, вчення про приватну власність, державу, поведінку “людини, що володіє власністю”.

Змістовні ознаки різних форм і видів власності виявляються в економічних системах. Економічна система відбиває особливу структуру суспільства, що виникає з практики господарювання певного народу в конкретних умовах. В ній представлено рівень розвитку продуктивних сил, господарські традиції, духовний стан населення, притаманні йому цінності та світогляд. Вже це не припускає наявності однакових систем: вони завжди конкретні, ідентичні рівневі продуктивних сил і виробничих відносин, які вони віддзеркалюють.

Існування і взаємозв'язок економічних явищ, процесів і механізмів у просторі й часі конкретизується тим фактом, що всі вони характеризують економічну систему конкретної держави. Вони є основою економічних і соціальних відносин, оскільки визначають форми поєднання праці і капіталу, інституціональні утворення в суспільстві.

У своєму історичному розвитку ці відносини пройшли кілька етапів — від жорсткого антагонізму до компромісу. Суспільство XX ст. усвідомило руйнівний характер класового антагонізму і почало вживати заходів щодо його подолання. Як явище глобального масштабу антагонізм в цілому був подоланий, однак локально проявляється й досі.

Отже, соціальні протилежності в економічних системах зберігаються і продовжують бути джерелом їх розвитку і вдосконалення. Нація не здатна здійснити економічний прогрес в умовах загострення соціальних суперечностей, які завжди мають економічний аспект. Водночас більшості економічних процесів властивий соціальний характер, що і визначає єдність економічного і соціального розвитку.

У зв'язку з цим будь-яка економічна система може бути названа **соціально-економічною**.

Специфіка взаємозв'язків між соціальними і економічними явищами визначається двома чинниками:

- зв'язками, що виникають під дією початкового імпульсу;
- стійкими зв'язками, що розкривають сутність економічних явищ.

Саме ці взаємозв'язки вивчають при аналізі функціонування економічного механізму, властивого певній господарській системі.

Отже, *національна економіка конкретної держави крім юридичної та інституціональної бази характеризується параметрами природно-ресурсних чинників, показниками техніко-технологічного рівня і соціальними чинниками.*

Сукупність усіх зазначених параметрів та їх виробничих можливостей формують **економічну систему національної економіки**.

Аналіз економічних систем зумовлює спроби їх **класифікації** (рис. 52).

Однак учені застерігають, що оскільки соціально-економічні системи — це комплексно складні утворення, неможливо охопити класифікацією усі їх аспекти, риси і специфіку. З урахуванням цього класифікація соціально-економічних систем передбачає високий ступінь **абстрагування**.

Міжнародний симпозіум, що відбувся в Японії наприкінці ХХ ст., виходячи з внутрішнього змісту економічних систем, виокремив три підходи, або концепції.

1. **Структурна концепція** обґрунтовує внутрішню будову соціально-економічної системи, її складових елементів, їх зв'язків між собою та системою в цілому.

2. **Функціональна концепція** будується на передумові, згідно з якою соціально-економічні системи мають взаємодіяти із зовнішнім економічним середовищем не тільки всередині країни, а й за її межами.



Рис. 52. Класифікація соціально-економічних систем

3. **Еволюційна концепція** ґрунтується на теоретичному висновку, згідно з яким кожна система має свій життєвий цикл. Економічна система проходить свій життєвий шлях і згодом переходить до іншої системи — більш життєздатної та прогресивної.

Сформувався навіть новий науковий напрям — *еволюціогенетика*, що вивчає механізми управління і регулювання еволюцією генетики соціально-економічних систем.

Відповідно до марксистської **каузальної (тобто причинно-наслідкових зв'язків) концепції** розрізняють специфічні суспільно-економічні формації, матеріальною базою яких став певний спосіб виробництва.

За К. Марксом, зміна способу виробництва є основою переходу від первіснообщинного до рабовласницького, потім до феодального і капіталістичного суспільства. Їм відповідали історично сформовані економічні системи.

Відомий західний економіст Й. Шумпетер, який заклав основи теорії еволюційної економіки, у своїй книжці “Теорія економічного розвитку” зазначав, що К. Марксу було властиве “розуміння економічної еволюції як особливого, обумовленого самою економічною системою процесу”.

Отже, вивчення і класифікація економічних систем настільки складні, наскільки складна і суперечлива економічна дійсність. Однак існує загальна ознака, яка об’єднує усі соціально-економічні системи: *жодна система не може існувати і розвиватися, не задовольняючи потреби нації і функціонуючих у цій системі суб’єктів*. У будь-яких економічних системах сукупне та індивідуальне задоволення потреб здійснюється різними методами. Такі відмінності лягли в основу ще однієї класифікації економічних систем.

У більшості вітчизняних та в ряді зарубіжних видань виділяють такі основні типи економічних систем.

1. Система вільного, або чистого, ринку (економіка вільного підприємництва).

2. Система централізовано-планової економіки.

Звичайно, така класифікація дещо умовна, оскільки у точному визначенні практично кожній економічній системі властиві у процесі відтворення як ринкові, так і адміністративні регулятори. Однак співвідношення між ними може бути різним, тому саме його і слід розглядати як визначальну ознаку.

Система вільного, або чистого, ринку (економіка вільного підприємництва). Визначення ідеальної ринкової економіки належить американському економісту М. Фрідмену. На його думку, *ідеальна ринкова економіка* — це система, в якій незалежні економічні суб’єкти керуються власними інтересами і для досягнення своїх приватних цілей вступають у відносини добровільного та взаємовигідного обміну. Є й інші варіанти визначення системи вільного ринку. На наш погляд, найбільш повним і узагальнюючим можна вважати таке.

Система вільного, або чистого, ринку — це економічна система, в якій держава мінімально регулює економічні процеси, а чинники вільної конкуренції, ринкового саморегулювання набувають максимального поширення.

Історичні межі цієї системи визначають приблизно з другої половини XVIII ст. до кінця XIX – початку XX ст., хоч окремі елементи і риси системи вільного ринку збереглися донині.

Сутність системи вільного, або чистого, ринку розкриває аналіз властивих їй складових та особливостей, а саме:

приватна власність на інвестиційні ресурси — капітал, землю, засоби виробництва, природні багатства;

ринковий механізм регулювання макроекономічних процесів, заснований на системі вільної конкуренції. Існує так звана досконала, або вільна, конкуренція, яка передбачає наявність багатьох незалежно діючих продавців та покупців різних товарів і послуг. Ціна на ці товари встановлюється залежно від вільного попиту та пропозиції.

Вільне підприємництво. Однією з головних передумов його існування є особиста свобода усіх учасників економічної діяльності — не тільки підприємця, а й найманого працівника. Вирішальною умовою економічного прогресу стала свобода підприємницької діяльності власників капіталу. Вони покладають на себе функцію організації самого виробництва, мобілізації необхідних ресурсів і реалізацію вироблених товарів, беруть на себе весь підприємницький ризик, оскільки не в змозі прогнозувати можливості реалізації товару, його ціну, отримання виручки, зокрема компенсує вона чи ні понесені витрати.

У системі вільного ринку всі взаємопов'язані суб'єкти діють відповідно до особистих економічних інтересів. Кожний прагне домогтися найбільшого ефекту: підприємець — прибутку, найманий працівник — заробітної плати; кредитор — відсотків за використану позичку; землевласник — орендної плати.

Одна з характерних рис вільного (чистого) ринку полягає у найменшому державному впливові або втручанні у процеси його функціонування. Державне втручання тут обмежується, по суті, двома складовими:

- захистом приватної власності;
- формуванням правового середовища шляхом прийняття державою відповідних урядових указів та постанов.

Система централізовано-планової економіки. Ця система функціонувала раніше в СРСР, країнах Східної Європи, деяких азійських державах. Характерними рисами централізовано-планової економіки є такі:

- *сутільна* (насправді державна) власність на засоби виробництва та економічні ресурси;
- жорстка *централізація* в розподілі ресурсів і результатах виробничої діяльності;

- суттєве обмеження або навіть недопущення приватного підприємництва;
- директивне планування, витратне ціноутворення, цільові капіталовкладення тощо.

Ці риси реалізувалися на основі монополії державної власності на засоби виробництва і абсолютизації державної влади.

Централізований розподіл матеріальних благ, трудових і фінансових ресурсів здійснювався без участі безпосередніх виробників і споживачів, згідно із заздалегідь обраними критеріями, на основі централізованого планування. Значна частина ресурсів відповідно до пануючих ідеологічних і політичних установок спрямовувалася на розвиток військово-промислового комплексу.

Нежиттєздатність цієї системи, її несприйнятливність до нових умов життя зробили неможливими подальші соціально-економічні перетворення в усіх колишніх соціалістичних країнах. Стратегія нових економічних реформ у цих країнах нині визначається законами демократизації та ринкових перетворень в економіці.

Слід зауважити, що директивні (наказові) методи застосовувалися в економіці в різні історичні періоди. Так, у Франції в другій половині VII ст., у період правління Людовика XIV, життя міських ремісничих цехів було підпорядковано жорсткій регламентації. Для кожного ремесла детально було визначено: кількість і якість матеріалу, спосіб виготовлення. Вся діяльність ремісничого промислу відбувалась у межах суворих постанов.

Під **функціональними економічними системами** (ФЕС) у межах цілісної економіки розуміють динамічні саморегульовані підсистеми, діяльність усіх структурних елементів яких спрямована на підтримку макроекономічної рівноваги на національному ринку та створення оптимальних умов для обміну інформацією, різними формами капіталу, товарами, послугами, технологією, робочою силою тощо.

Функціональні економічні системи відрізняються від цілеспрямованих систем (банківської, податкової, страхування, соціального захисту) передусім здатністю до саморегулювання. В них будь-яке відхилення від певних норм сталості є поштовхом до негайної мобілізації державою численних економічних і правових інструментів, що відновлюють рівновагу на макро чи мікроекономічному рівні.

На Заході ФЕС підтримують рівновагу певних заданих макроекономічних параметрів. Наприклад, рівень дефіциту державного бю-

джету не повинен перевищувати 5 % від ВВП; обсяг золотовалютних резервів має бути достатнім для покриття витрат по імпорту товарів, принаймні упродовж 3 міс., відношення поточних платежів з обслуговування зовнішнього боргу не повинно перевищувати 20 % річних експортних доходів; критичний рівень безробіття не повинен перевищувати 8–10 % загальної чисельності працездатного населення тощо.

Незважаючи на відносність наведених раніше параметрів, їх підтримка на певних рівнях за допомогою державного регулювання в економічних системах дає змогу зберігати рівновагу на внутрішньому ринку й забезпечувати стабільність і динамізм економічного зростання.

Однією з головних ФЕС у ринковій економіці є **система формування конкурентного середовища**, яка підтримує оптимальні умови для приватного підприємництва. Ця система забезпечує захист дрібних і середніх компаній від недобросовісної конкуренції з боку великих монополій.

Інформацією, що характеризує рівень розвитку й ефективності функціонування цієї системи, є показники конкурентоспроможності країни на світовому ринку, рівні економічної свободи, фінансового ризику і ризику для іноземних інвестицій. Від успішного функціонування регуляторів ФЕС багато в чому залежить інвестиційний клімат у державі.

За допомогою цієї функціональної системи здійснюється контрольований доступ на внутрішній ринок продукції з інших країн, що змушує місцевих товаровиробників постійно підтримувати відповідний рівень якості і цін на товари. Наприклад, у США і країнах ЄС діють спеціальні програми щодо стимулювання експорту товарів, які позитивно впливають на стан конкурентного середовища на внутрішньому ринку.

Досить активно у багатьох розвинених країнах діє **функціональна система підтримки рівня внутрішніх цін**. Так, у США при виникненні інфляційного тиску на ринок ситуація, що склалася, аналізується Федеральною резервною комісією з вільних ринків. Вона рекомендує Федеральній резервній системі (так у США називають центральний банк країни) змінити рівень відсоткової ставки по федеральних фондах і ставку рефінансування. Досить ефективні функціональні системи підтримки рівня внутрішніх цін мають інші розвинені країни, у тому числі Японія, Данія, Канада, Австралія.

До найважливіших макроекономічних показників, що характеризують сталість економічної системи, належить **відсоток виконання державного бюджету**. В тих країнах, де створено функціональні економічні системи підтримки певного рівня дефіциту державного бюджету, регулювання співвідношення доходів і витрат, як правило, існує позитивне сальдо (профіцит) або незначний дефіцит.

Організація ФЕС має складну структуру. Функціональні економічні системи завдяки саморегулюванню і державному втручанню об'єднують різні елементи ринкової інфраструктури для результативної діяльності всього господарського організму. До складу системи функціонального регулювання входять різні інституціональні організації: органи виконавчої та законодавчої влади, державні установи, асоціації товаровиробників, аналітичні та інформаційні центри, приватні комерційні структури.

Держава, здійснюючи регулювання соціально-економічних процесів, використовує систему методів та інструментів. Вони змінюються залежно від економічних завдань, фінансових можливостей держави, досвіду регулювання.

Вищою формою державного регулювання є **програмування, прогнозування і планування**. Їх застосування пов'язане з ускладненням господарських зв'язків і необхідністю використання комплексних методів у досягненні поточних й довготривалих цілей. Об'єктами таких цільових програм є галузі, регіони, соціальні умови, напрями наукових досліджень, нові технології.

Аналіз західних теорій і світового досвіду державного регулювання у системі економіки розвинених країн дає змогу розглянути характерні особливості моделей переходу до ринку деяких зарубіжних країн.

12.3. НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Специфіка і особливості економічної системи держави залежать від домінуючої форми власності, природно-ресурсних, техніко-технологічних, інституціональних, юридичних, морально-психологічних чинників, що закріплені в національній економічній доктрині. Саме вони формують національну модель економічної системи.

На початку XXI ст. з усіх сформованих національних моделей економічних систем найефективнішими і конкурентоспроможними є американська і японська.

Висока ефективність цих національних моделей визначається такими чинниками:

- інноваційною структурою капіталовкладень і високим рівнем витрат на науково-дослідні й проектно-конструкторські роботи;
- наявністю висококваліфікованої робочої сили;
- комплексом розвинутої інфраструктури;
- специфічними системами стимулювання високої якості продукції;
- оптимальною системою менеджменту.

Заслужують на увагу два останні чинники: у японському менеджменті прийняття рішень засновано на системі “ріджі” (“рі” – запитай підлеглого, “джі” – подумай). Американський менеджмент практикує прийняття рішень, інформуючи співробітників про плани керівництва і стратегічні перспективи (табл. 9).

Західні автори, виходячи із національних економічних, політичних, юридичних і соціальних особливостей розвитку кожної держави, поділяють економічні системи на три види.

Таблиця 9

Критерії організації роботи фірми	Американський підхід	Японський підхід
Основа організації	Ефективність	Гармонія
Ставлення до роботи	Головне – реалізація проекту	Головне – виконання обов’язків
Конкуренція	Дуже жорстка	Практично невелика
Гарантії для працівників	Низькі	Високі (пожиттєвий найм)
Прийняття рішень	Згори донизу	Колективні
Відносини з підлеглими	Формальні	Сімейні
Метод найму	За діловими якостями	Після закінчення навчання
Оплата праці	Залежно від результатів	Залежно від стажу

1. Відносно вільна ринкова система Сполучених Штатів Америки, де втручання держави в економіку передбачає загальнонаціональні інтереси (прийняття антимонопольних законів, законів про охорону довкілля, захист прав споживачів тощо).

2. Соціально-ринковий капіталізм Європи, де державі належить провідна роль у розподілі прибутків через програми видатків на соціальні потреби.

3. Державно-керований капіталізм Японії та інших країн Східної Азії.

Сутність цих різновидів економічних систем розглядається, зокрема, у книзі відомого американського вченого М. Шніцера “Порівняння економічних систем”. Він уживає такі поняття, як “індивідуалістичний” капіталізм і “комунітарний” капіталізм.

Розкриємо коротко сутність кожного.

Індивідуалістичний капіталізм ґрунтується на індивідуальній відповідальності кожної фізичної чи юридичної особи за свій успіх. Кожна особа, за А. Смітом, сприяє загальному добробуту, якщо їй дозволено дбати про власні інтереси. Тоді загальний добробут буде наслідком не благодійних мотивів, а суворой логіки вільного ринку. За Смітом, у ринковій економіці окремі особи, керуючись власними інтересами, спрямовуються, ніби невидимою рукою ринку, і їх дії ведуть до забезпечення інтересів інших людей і суспільства в цілому.

Друга риса індивідуалістичного капіталізму полягає в тому, що традиційною для індивідуалізму є відповідальність кожної особи за свій власний успіх і капітал. Однак у конкурентній боротьбі перемагає сильніший.

За американськими традиціями люди не зобов'язані бути відданими компанії — вони мають право залишити її заради іншої роботи з вищою оплатою. І навпаки, компанії не почувають себе зобов'язаними щодо своїх працівників — їх можуть звільнити з початком скрутних часів. *Ні власники, ні працівники не винні один одному нічого*, тобто йдеться про “партнерські” відносини.

На відміну від індивідуалістичного поняття “*комунітарний капіталізм*”, за М. Шніцером, стосується вирішення завдань у спільному процесі. За комунітарної ідеології роль держави значно розширюється: вона бере участь у стимулюванні економічного зростання і забезпеченні програм соціального захисту.

У таких країнах існує тісна співпраця між компаніями і державою. Комунітарний капіталізм є наслідком своєрідного культурно-історичного розвитку Європи і Японії, де держава традиційно відіграє важливу роль в економічному розвитку. У Німеччині та Японії — країнах з комунітарним капіталізмом — типовою є співпраця між праців-

никами і підприємцями. Працівники зберігають відданість компанії і випадки зміни місця роботи дуже рідкісні.

Американська модель. Економіка Сполучених Штатів Америки, за твердженнями американських економістів, не відповідає моделі чисто ринкового капіталізму. Їй більше пасує назва “модифікована ринкова економіка”, де уряд відіграє дуже важливу роль, та все ж менше втручається в економіку, ніж уряди Німеччини та Японії.

Підвалиною американської економічної системи слід вважати приватне підприємництво. Сполучені Штати Америки називають “всесвітньою корпорацією”. Вона, як зазначається в американських економічних виданнях, “робить свій бізнес по всьому світу”. Одночасно сотні тисяч малих і середніх підприємницьких фірм забезпечують зайнятість для більшості населення США. Великою є їхня частка в інноваціях, що забезпечує високу конкурентоспроможність американської продукції на міжнародному ринку.

Втручання держави в ринкову систему відбувається через фіскальну та монетарну політику. Вона здійснюється у вигляді оподаткування, цільових виплат, замовлень на товари і послуги; контролю з боку Федерального резервного фонду за грошовою масою і відсотковими ставками. Фінансова система — це індикатор участі держави в модифікованій ринковій економіці. Податки в США слугують двом цілям: 1) забезпечують джерело надходжень держави; 2) можуть бути використані для впливу на перерозподіл доходів.

У США держава здійснює також контроль за діловою активністю. Важлива роль у цьому належить антитрестовому законодавству. Воно зосереджено в законах Шермана — Клептона, які забороняють створювати монополії та інші великі бізнесові об’єднання, що обмежують торгівлю між США та іншими державами. Вони також забороняють антиконкурентні методи ведення підприємництва.

На початку 90-х років минулого століття Конгресом США була схвалена нова економічна програма. Вона складалася з трьох частин:

1. Стимулювання виробництва і подолання економічного падіння.
2. Комплекс заходів, спрямованих на збільшення інвестицій в основний капітал з метою модернізації економіки.
3. Заходи щодо скорочення державного дефіциту і створення сприятливих умов для кредитування американської економіки.

Характерною особливістю програми розвитку економічної системи США у другій половині 90-х років було те, що вона тривала до

початку XXI ст. Вперше за кілька десятиліть доходи федерального уряду почали перевищувати витрати (1998–2000 рр.) більше ніж на 150 млрд дол. За різними оцінками, у найближчі 10 років перевищення може становити від 800 млрд дол. до 1,9 трлн дол.

Увійшовши в XXI ст. майже з десятирічним економічним піднесенням, США у своїй економічній політиці прагнуть зберегти на майбутнє вектор економічного зростання не на споживчій, а на інвестиційній основі, що пов'язана з активним переоснащенням виробництва на базі сучасної комп'ютерної техніки. У Сполучених Штатах Америки, по суті, досягнуто верхньої межі потреб у персональних комп'ютерах. Сьогодні кожний другий зайнятий в економіці використовує у своїй роботі комп'ютер (10 років тому – кожний четвертий). Зусилля американського бізнесу сконцентровані сьогодні на намаганні зосередити в своїх руках управління світовою економічною системою. Основна вартість суспільного продукту в США нині створюється у сфері управління інформаційними потоками.

Японська модель. В історії розвитку економічної системи Японії можна виділити два великих за часом періоди: 1868–1945 рр. і 1946–1960 рр. Кожний з них має важливе значення для розуміння того, як Японія перетворилася на могутню світову державу. “Спільним знаменником” для обох цих періодів є роль держави у стимулюванні економічного розвитку. Нині за обсягом ВВП Японія посідає друге місце в світі після США. У світовому промисловому виробництві частка Японії становить близько 12 %. У країні розвиваються переважно нові наукомісткі галузі виробництва, які ґрунтуються на передових технологіях: інформатиці, комп'ютерній техніці, засобах зв'язку, виробництві нових матеріалів, біотехнологіях тощо.

У чому ж феномен “японського дива”?

Головними чинниками зміцнення економічної системи Японії можна назвати такі:

- поразка Японії у другій світовій війні обернулася для неї потужним імпульсом соціально-економічного розвитку, оскільки були усунені феодальні перешкоди, що заважали розвитку товарно-капіталістичного ринкового господарства, інтеграції Японії у світове господарство;
- демонтування великих монополій (“дзайбацу”) у 1947–1948 рр. сприяло формуванню конкурентного середовища в економіці;

- земельна реформа (1947–1950 рр.), в результаті якої феодалі як клас перестали існувати, а земля перейшла у власність дрібних фермерів, призвела до значного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва;
- було вжито дійових заходів щодо фінансового оздоровлення японської економіки, зокрема: скасовано безповоротне фінансування збиткових підприємств; поставлено під контроль грошову емісію і встановлено твердий курс національної грошової одиниці — ієни; заохочено експорт та кредитування “базових” галузей; зупинено інфляцію, що зміцнило ринкові відносини;
- бідність природних ресурсів Японії визначила специфічно інтенсивний шлях розвитку економіки і експортну орієнтацію розвитку японської промисловості;
- велика залежність від імпорту енергоресурсів поставила на порядок денний проблему енерго- і ресурсозбереження в розвитку промисловості й усього народного господарства;
- мала значення також економія на воєнних витратах, вони були встановлені законом на рівні 1 % ВВП.

У результаті в Японії склалася **унікальна структура** економіки: високоінтенсивна енерго- і ресурсозберігаюча, науково-технологічна, орієнтована на експорт. Особливо слід підкреслити, що на основі придбаних іноземних новітніх патентів і ліцензій (50–70-ті роки) в Японії було фактично заново створено ряд сучасних виробництв, а також докорінно перебудовано усі інші галузі. Масовий притік передових іноземних технологій дав можливість Японії виграти час і зекономити значні кошти у процесі модернізації економіки країни.

Велике значення в ефективності функціонування японської економічної системи відіграє унікальна модель **організації виробництва і управління**. Вона поєднує передовий зарубіжний (передусім американський) досвід і традиційні національні особливості. У світовій літературі цю модель управління називають “ніхотеки кейей” (“японський стиль управління”). Він характеризується такими особливостями:

- система позитивного найму;
- визначення рівня заробітної плати і службового просування залежно від стажу роботи на підприємстві та віку;
- створення профспілок безпосередньо на фірмах, а не на рівні галузі.

Це так звані *три священні корови* японського менеджменту.

Ще однією особливістю японської системи управління є **групове прийняття рішень** (система “рингисей”). До цього у процес залучається увесь персонал компанії. Прийняття рішень іде “знизу догори”. І в цьому є позитивний момент: по-перше, така практика забезпечує узгодження дій різних структур підрозділів ще на стадії прийняття рішень; по-друге, формуються відносини співробітництва між керівництвом компанії та її працівниками, що впливає на ефективність діяльності фірми.

Отже, японська система управління, як важлива складова економічної системи, дає змогу створювати матеріальні й моральні стимули, які залучають працівників у процес досягнення “процвітання” підприємства, фірми чи компанії. І, нарешті, не можна не зауважити, що без працелюбності, дисципліни, значних самообмежень японського населення економічне “чудо” навряд чи відбулося б.

Німецька модель. Економічна система Німеччини заснована на твердженні, що ринкова модель економіки має сприяти соціальним інтересам людини, яка усвідомлює свою відповідальність перед суспільством.

Займаючи центральне положення в Європі, Німеччина є однією з найрозвиненіших країн континенту. За обсягом ВВП (1864 млрд дол.) їй належить перша позиція в Європі (4,7 %) світового ВВП.

Політична система Німеччини подібна до американської: вони обидві є федеральними республіками, мають двохпалатні законодавчі органи. Розвиненому виробничому потенціалу країни властивий яскраво виражений експортний напрям не тільки товарів, а й капіталу. Німеччина посідає п'яту позицію у списку світових кредиторів. Чотири провідні галузі — хімічна, машинобудівна, транспортна і електротехнічна — забезпечують половину загальної вартості продукції, виробленої промисловістю. Їх продукція перевищує 50 % експорту.

Основний зарубіжний регіон прямого німецького інвестування — Західна Європа (74,5 % усіх зарубіжних інвестицій), а також деякі країни СНД, у тому числі Україна. У цьому процесі визначна роль належить німецькій банківській системі. На відміну від американських німецькі банки переважну частину інвестиційних капіталів вкладають у промисловість, що є наслідком високої норми заощаджень. Власники капіталу віддають перевагу банківським заощадженням замість вкладення коштів у акції та облігації.

Характерною особливістю економічної системи Німеччини є розумне поєднання соціального захисту людини з почуттям її соціальної відповідальності. Це і є динамічною силою суспільного прогресу. В умовах ринку всім громадянам створюються умови для того, щоб стати самостійними підприємцями. У державі діє надійний механізм соціального захисту безробітних, людей похилого віку.

Французька модель. Французька економічна система є досить стабільною. Франція займає другу позицію в ЄС і четверту серед країн “великої сімки”. За обсягом ВВП (1373 млрд дол.) вона поступається тільки Німеччині. Частка цієї країни у світовому ВВП становить близько 3,5 %.

Французька модель ринкової економіки характеризується великою різноманітністю економічних інструментів, включаючи стратегічне планування, стимулювання конкуренції, регулювання. Відмінною особливістю цієї моделі ринку є включення стратегічного планування до ринкового механізму. Французька модель виходить з того, що ринок сам по собі не вирішує багатьох проблем, зокрема проблеми соціального захисту населення; не забезпечує проведення фундаментальних наукових досліджень; не бере активної участі у створенні і розвитку соціальної інфраструктури.

Тому в розроблений індикативний план, що має рекомендаційний характер, включено замовлення на вирішення пріоритетних соціальних проблем. Замовлення стимулюються пільговим оподаткуванням та ціноутворенням. Держава обмежує укладання великими фірмами та компаніями угод, що стосуються рівня цін (стосовно їх підвищення або зниження) і цим самим стримує монополізацію ринку та послаблення конкуренції. Держава контролює ціни на продукти харчування, житло, медичну допомогу, а також на товари і послуги, що мають важливе соціальне значення.

Найактивнішим інструментом регулювання ринкової економіки у Франції є податкова система. Вона забезпечує щорічне надходження до національного бюджету понад 90 % усіх доходів.

Велике значення у перетворенні французької дефіцитної економіки після закінчення другої світової війни на стабільну соціально розвинену ринкову економіку мало загальне планування господарства.

Шведська модель. Для шведської моделі характерний яскраво виражений соціальний аспект, коли розвиток національної економіки орієнтується на досягнення високого життєвого рівня. Економіч-

ний і суспільний розвиток Швеції демонструє варіант стабільного соціального стану і громадського побуту з високим рівнем і якістю життя, правовою і соціальною захищеністю (ВВП становить 184 млрд дол.).

У фундамент шведської економічної моделі покладено так званий функціональний соціалізм, тобто соціалізацію без націоналізації. Головним змістом цієї концепції є збереження основних засобів виробництва у приватному володінні при відторгненні від капіталу права розпоряджання доходами. Значна частина доходу вилучається до бюджету з використанням на соціально-економічні потреби.

Модель побудована на таких формах власності: державній, корпоративній, комунальній і кооперативній. В умовах ринкової економіки державне регулювання економічних процесів не охоплює приватний сектор, який розвивається самостійно за законами конкурентної боротьби на споживчому ринку. Приватні підприємці відповідають за розміри і якість національного продукту, а державна влада — за якість життя і справедливий розподіл матеріальних благ. При такому підході досягається баланс між міцним державним регулюванням і ринковим механізмом. Взаємний вплив цих чинників забезпечує оптимально стабільне функціонування країни при високому рівні життя.

Отже, шведська модель економічної системи, маючи соціальну сутність, спрямована на нівелювання майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. Це створює сприятливі умови для отримання освіти та професійної підготовки робочої сили як в матеріальних, так і в невикористаних інтелектуальних галузях економіки.

Шведська модель властива й іншим скандинавським країнам.

Китайська модель. Становлення сучасної китайської моделі економічної системи історично почалося з 1976 р. і пов'язано з іменем партійного лідера Ден Сяопіна, який запровадив соціально-економічні реформи. У грудні 1978 р. ЦК Компартії Китаю запропонував програму “чотирьох модернізацій”, яка була включена до десятирічного плану економічного розвитку. У цій програмі особливого значення надавалося розвитку чотирьох провідних економічних секторів: аграрному, промислового, науково-технологічному і оборонному.

Переломний період кінця 70-х – початку 80-х років приніс Китаю новий перспективний курс розвитку економічної системи. Він був

продовжений здійсненням господарських реформ, визначених у жовтні 1987 р. XIII з'їздом Компартії Китаю під гаслом будівництва "соціалізму з китайською специфікою". Цей курс, запропонований Ден Сяопіном, полягав у тому, щоб здійснити принципи: іти шляхом соціалізму; демократична диктатура народу; керівна роль КПК; твердий курс на проведення реформ і розширення зв'язків із зовнішнім світом.

Наступні завдання з реформування економічної системи Китаю обговорювалися у вересні 1997 р. на XV з'їзді КПК (проходив уже без лідера партії Ден Сяопіна). На ньому було проголошено курс на *лібералізацію економіки* при здійсненні політичного контролю. Слід підкреслити, що цей курс відкрив китайцям свобод більше, ніж вони їх мали за всю історію держави.

З урахуванням минулого і сучасного досвіду соціально-економічних перетворень у китайських реформах закладено такі принципи їх проведення.

1. Реформування економіки обов'язково має супроводжуватися розвитком продуктивних сил.

2. У ході реформ слід перебудовувати економічну систему, а не соціально-економічний устрій, який, навпаки, має розвиватися і удосконалюватися.

3. При реформуванні слід виходити із становища у своїй країні, а не сліпо копіювати моделі інших країн.

4. Реформи потрібно проводити послідовно і комплексно з метою "прориву на найважливіших напрямках".

Більшість названих принципів відбивають характерну рису китайських реформ — *градуалізм*, тобто поступовість проведення. У процесі реформування зроблено ряд розмежувань, зокрема:

відокремлення права власності від права господарювання. Це означає, що засоби виробництва, які раніше належали державі, і нині належать їй, а права на господарювання реформа надає підприємствам, які завдяки цьому отримали самостійність. Головна мета такого розмежування — активізація діяльності трудових колективів;

відокремлення державних функцій від функцій підприємств і перетворення їх на самостійні суб'єкти ринкової економіки, які працюють на принципах чотирьох "С" — самогосподарювання, самоокупності, саморозвитку, самоконтролю.

З початку проведення реформ і становлення нової економічної системи у Китаї почали приділяти увагу макроекономічному аналізу та макроконтролю як важливому компоненту господарського механізму. Упродовж 90-х років минулого століття в Китаї надавалася увага таким аспектам:

- створенню системи макроекономічного регулювання ринкової економіки;
- удосконаленню планування зі зменшенням акценту на директивне планування;
- впровадженню нового механізму ціноутворення;
- оволодінню новими методами макроекономічного контролю над інфляцією;
- розробці нових підходів до створення бездефіцитного бюджету;
- удосконаленню податкової системи упродовж 90-х років;
- забезпеченню “стикування” національної економіки із світовим господарством, поступового “відкриття” внутрішнього ринку для іноземних виробників товарів і послуг (цьому сприяли проведені заходи валютного регулювання, політика зниження імпортного мита тощо).

Важливим чинником стимулювання економічного зростання Китаю є висока норма нагромадження капіталу. Цьому сприяють два джерела: *по-перше*, зберігання вільних коштів населення у банках, які дають можливість збільшувати обсяги кредитування підприємств; *по-друге*, заохочення іноземних інвестицій, чому сприяють інвестиційний клімат в країні, міцна законодавча база, що гарантує вкладення капіталів, та зростаюча відкритість китайської економіки. Вважається, що іноземні інвестиції перевищують нині 100 млрд дол. Створюються спільні підприємства, спеціальні економічні зони, розміщені вздовж океанського узбережжя Китаю, які приваблюють іноземних інвесторів.

Змін зазнає і галузева структура економіки Китаю. Про це свідчить структура ВВП. В його обсязі за останні 20 років зменшилася частка сільського господарства (до 21 %), зросла частка промисловості (41 %) і сфера послуг (31 %).

У країні поступово сформувалася ринкова система ціноутворення. В ході економічної реформи в Китаї сформувалися кілька важливих ринків: ринок споживчих товарів, який дістав найбільший

розвиток; ринок засобів виробництва; ринок трудових послуг; фондовий ринок; ринок прав власності на землю.

Важливою складовою економічної системи Китаю стала зовнішньоторговельна діяльність. За період економічних реформ зовнішня торгівля країни розвивалася досить високими темпами — в середньому 16 % на рік. За двадцятирічний період обсяг зовнішньої торгівлі зріс більше ніж у 15 разів — з 20,6 до 325 млрд дол. Товарний експорт Китаю дає до 80 % усіх валютних надходжень. Після приєднання Гонконгу Китай увійшов до першої десятки торговельних країн світу. У 2012 р. ВВП Китаю становив 5,9 трлн дол.

Південнокорейська модель поєднує план і ринок, тобто систему жорсткого державного планування і ринкового механізму. Тут держава планомірно створювала ринкове господарство, причому приватний сектор був відданий під владу ринку.

Держава взяла на себе ті галузі економіки, які були “непідійомними” для приватного сектору, оскільки потребували великих первісних капітальних вкладень, до того ж доходи давали ефект не відразу (виробнича і соціальна інфраструктури, енергетика, транспорт, добувна промисловість, важке машинобудування).

Для проведення реформ знадобилися великі фінансові ресурси, які були вилучені за рахунок збільшення норми заощаджень населення. Уряд Південної Кореї звернувся до іноземних позик, ввів пільгові інвестиції, створив ідеальні умови для експорту товарів, що дало імпульс для розвитку промисловості і товарообороту і вивело країну на світовий ринок. ВВП цієї країни становить 625,7 млрд дол.

В економіці слабкорозвинених країн існує **традиційна економічна** система з примітивними ринковими відносинами. Цей тип економічної системи ґрунтується на відсталій технології, широкому використанні ручної праці, багатокладному господарстві. Традиційні економічні системи, як правило, розміщені у найбільш віддалених районах світу. Багатокладність економіки в цих країнах означає, що в них існують різні форми господарювання, у тому числі суспільно-оптова з натуральним розподілом продукту. Особливе місце посідає дрібнотоварне виробництво, представлене численними селянськими та ремісничими господарствами.

На основі міжнародного поділу праці й міжнародних економічних відносин склалося світове господарство як сукупність національних господарств. Однією з основних тенденцій у розвитку **світо-**

вої економічної системи на межі XX–XXI ст. стало посилення процесу проникнення економічних структур одних країн в інші, об'єднання національних господарств у єдину систему на основі ринкових відносин. Починається він на рівні окремих регіонів, поступово охоплюючи все більшу кількість країн.

Організаційно-економічною основою усіх нових явищ у світовій економічній системі, вирішальними чинниками взаємодії національних господарств є інтенсифікація процесів інтернаціоналізації економічного життя та розвитку міжнародної торгівлі. Їй належить особливе місце в складній системі сільськогосподарських і ринкових відносин.

На початку XXI ст. близько 40 держав належать до країн з розвинутою ринковою економікою, розміщених у Західній Європі, Північній Америці, Латинській Америці, Австралії і Океанії. 29 з них об'єднані в Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), а 7 держав (США, Велика Британія, Франція, Канада, Італія, Німеччина, Японія) називають “великою сімкою”, а з Росією — “вісімкою”. Саме ці країни визначають напрями розвитку системи світового господарства, тенденції посилення інтеграційних процесів у XXI ст.

12.4. СУЧАСНІ НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі центральним напрямом економічної політики в Україні має бути стабілізація економіки через здійснення радикальних економічних реформ. Саме вони визначають макроекономічну перебудову господарства, відображаючи реалізацію стратегічних національних соціально-економічних інтересів і потреб суспільства.

Здійснення реформ має ґрунтуватися на довготерміновій економічній програмі розвитку народного господарства країни, в якій мають бути на глибоко науковій основі розраховані та обґрунтовані усі напрями та чинники розвитку галузевої та територіальної структурної політики, макроекономічні пропорції, перспективи використання фінансових, матеріальних, сировинних, паливно-енергетичних та трудових ресурсів. Така програма економічної стратегії держави має набути сили закону, за поетапне виконання якої мають нести сувору

відповідальність управлінські та адміністративно-територіальні органи влади.

У конкретному вираженні ця програма синтезується через показники валового національного продукту, зростання обсягу виробництва та послуг у матеріальній і нематеріальних сферах, стабільність цін та інфляційних процесів, позитивне сальдо зовнішньоекономічного обороту, достатній платоспроможний попит населення і зростання його життєвого рівня.

Заходи, спрямовані на досягнення цієї мети, можуть бути різноманітними. Проте їх поєднує націленість на активізацію таких чинників економічної ефективності, як реструктуризація виробництва; висока продуктивність праці; економія матеріальних, сировинних, паливно-енергетичних і фінансових ресурсів; раціональне використання капітальних вкладень, модернізація і технологічне оновлення основних фондів; підвищення якості продукції та її експортної спроможності на світових ринках.

Довготерміною програмою можна назвати також Послання Президента України до Верховної Ради України від 4 червня 2002 р. під назвою “Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002–2011 роки”. В ній економічна політика держави розглядається у двох вимірах. Протягом минулого десятиріччя — стартового етапу трансформаційного процесу та реалізації завдань довготермінової стратегії соціально-економічного розвитку України у наступному десятиріччі.

Період 1991–2001 рр. позначений докорінною зміною соціально-економічних відносин, утвердженням принципово нової економіки. Фактично з нульової позначки сформовано її визначальні атрибути — фінансову, грошову, бюджетну, банківську, митну та інші системи, які в сукупності визначають економічну інфраструктуру незалежності держави.

Головними результатами цього періоду слід вважати такі.

За ці роки демонтовано основні підвалини адміністративно-командної системи економічних відносин.

Відчутним став перелом у реформуванні відносин власності — нині понад 75 % від загального обсягу промислової продукції виробляється недержавними підприємствами, здійснено роздержавлення сфери будівництва та транспорту, на приватних засадах розвиваються підприємства торгівлі.

Кардинальні зміни відбулися на селі, де активно реалізуються завдання розпочатої ще в 1994 р. земельної реформи. За час її проведення 6,4 млн селян безоплатно одержали у власність 26, 5 млн га сільськогосподарських угідь. Ще 6,2 млн га земель передано в приватну власність для ведення фермерських, особистих підсобних та присадибних господарств. На недержавній основі нині виробляється практично вся аграрна продукція.

Упродовж 90-х років минулого століття сформовано основний каркас ринкової інфраструктури та ринкових інституцій, закладено основи відповідної законодавчої бази. Здійснено важливі заходи щодо лібералізації господарських зв'язків, зокрема цінового механізму, грошового та валютного ринків, ринку товарів та капіталів.

Слід підкреслити, що протягом першого періоду реформування економіки України **перебудовано й економічні функції держави**. Замість системи директивного управління сформовано основні важелі та інструменти державного макроекономічного регулювання.

Досягнення цих результатів потребувало подолання низки об'єктивних і суб'єктивних труднощів та негараздів.

По-перше, подолання тривалої руйнівної економічної кризи (1990–1999 рр.), за роки якої обсяг ВВП скоротився на 59,2 %, промислової продукції – на 48,99 %, сільськогосподарської – на 51,5 %. Були повністю розбалансовані грошова та фінансова системи. Реальна заробітна плата зменшилася в 3,8 раза.

По-друге, виявилися завищеними сподівання на зовнішню допомогу. До того ж фінансово-кредитна підтримка українських реформ супроводжувалася умовами та вимогами, які далеко не завжди адекватні об'єктивним обставинам соціально-економічних процесів.

По-третє, далася взнаки відсутність не тільки практичного досвіду, а й суто теоретичного осмислення шляхів переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової. Некритично оцінювалися у багатьох випадках рекомендації міжнародних інституцій та зарубіжних експертів. Негативно впливала також недосвідченість кадрового потенціалу – звідси численні помилки та прорахунки, невпевненість у здійсненні управлінських рішень.

По-четверте, запроваджена модель ринкової трансформації не мала необхідної соціальної спрямованості. Формула “спочатку реформи, а потім реалізація завдань соціального розвитку”, визначена на початку перехідного періоду, виявилася не просто помилковою, а

й глибоко деструктивною. На практиці вона звелася до того, що реформи здійснювалися ціною соціальних втрат. Не було забезпечено становлення принципово нової, адаптованої до ринкової економіки соціальної інфраструктури.

По-п'яте, помилковою була на старті реформ оцінка України як держави нерозвиненої не лише з економічного, а й з науково-технічного і технологічного поглядів. Ця хибна позиція не дозволила створити необхідні умови для примноження та зміцнення інтелектуального потенціалу суспільства, інноваційного розвитку економіки, подолання структурних деформацій. У кінцевому підсумку економічна динаміка не набула сучасної постіндустріальної спрямованості.

Через допущені прорахунки, насамперед низьку дієздатність держави, становлення ринкових відносин у минулому десятилітті супроводжувалося глибокими деформаційними процесами. Набули поширення нецивілізовані форми накопичення капіталу, істотні суперечності в практиці приватизації, зростали рівень тінізації економіки, корупції та економічної злочинності, обсяги позабанківського грошового обігу. Найбільш небезпечними стали зміцнення позицій олігархічного капіталу, його зрощування з державною бюрократією, тенденції підпорядкування економіки та держави загалом корпоративним інтересам.

Оскільки інструментарій економічної політики, сформованої в попередній період, не був націлений на забезпечення якісних перетворень — інноваційного розвитку, оновлення структури виробництва, подолання глибокої диференціації доходів — у межах нинішньої моделі розвитку потрібні істотні зміни в механізмах трансформаційних процесів, їх системне оновлення, тобто осмислений перехід до інституційної моделі ринкових перетворень, поєднаних з елементами ефективного державного регулювання.

Якщо на попередньому етапі реформ здійснювався демонтаж (через механізми лібералізації) державно-адміністративної системи управління, то нині ставиться за мету формування сильної держави, активізація її регулюючої функції і водночас здійснення такої економічної політики, яка б істотно посилила ринковий вектор розвитку.

Досвід держав, які здійснювали глибокі перетворення, засвідчує, що реальний успіх трансформаційних процесів можливий лише тоді, коли реформи та їх результати відповідають інтересам широких верств населення і отримують достатню суспільну підтримку. Це та-

кож важливо з погляду зміцнення демократичних інституцій та послідовного розвитку громадянського суспільства.

Зрозуміло, що без опори на довготермінову стратегію, яка б ураховувала, з одного боку, об'єктивні закономірності суспільного прогресу, а з іншого — сучасні соціально-економічні та геополітичні реалії і водночас користувалася підтримкою народу, економічна політика будь-якої держави не матиме перспективи. У зв'язку з цим економічна стратегія наступного періоду має бути максимально науково обґрунтованою, прагматичною, органічно пов'язаною з позитивними надбаннями попереднього періоду.

Враховуючи затяжний у минулому кризовий стан економіки, господарська політика держави має містити низку першочергових **антикризових дій та забезпечення сталого економічного розвитку**, у зв'язку з чим мається на увазі:

продовження курсу радикальних соціально-економічних реформ на основі виваженої стратегії ринкового трансформування економіки, виходячи із конституційних засад суверенності та незалежності, демократичності, соціальної спрямованості й верховенства права;

поетапний критичний аналіз досягнень на окремих ділянках здійснюваних реформ, оцінка діяльності законодавчих і управлінських структур і окремих виконавців, притягнення до відповідальності тих, з чиєї вини державі й суспільству нанесено матеріальний чи інший збиток;

залучення до проведення ринкових реформ широких верств населення не як об'єктів, а як суб'єктів цих реформ, надання трудовим колективам права контролю за здійсненням їх на підприємствах усіх форм власності з метою захисту національних економічних інтересів;

проведення заходів прямої фінансової підтримки найпріоритетніших напрямів у сфері виробництва й послуг; при цьому особливу увагу необхідно зосередити на фінансуванні наукомістких і високотехнологічних галузей;

відмова від фінансування тих господарських суб'єктів, що функціонують як повністю самостійні юридичні особи (надаючи їм підтримку через пільгове оподаткування, державні замовлення, сприяння у реалізації продукції);

законодавча і економічна підтримка нових ринкових структур (бірж, комерційних банків, торговельних будинків, акціонерних то-

вариств і концернів, фермерських господарств), всебічний захист з боку держави вітчизняного товаровиробника;

проведення заохочувальної податкової політики щодо регіонів, яка більш ефективно сприятиме вирішенню місцевих соціально-економічних завдань та поглибленню конкретних ринкових перетворень;

посилення уваги з боку відповідних державних органів до ринку праці, здійснення постійного аналізу його стану та розробка ефективної політики зайнятості населення, особливо його молодой за віком частини;

активізація діяльності правоохоронних органів щодо забезпечення нормальних умов підприємницької діяльності, боротьби з тіньовою економікою, здійснення суворого митного контролю на зовнішніх кордонах країни тощо.

Обов'язковою умовою ринкової стабілізації в Україні залишається насамперед **забезпечення сталого економічного зростання**. Причому здійснення цієї головної мети тісно пов'язане з прискоренням реальних і соціально орієнтованих реформ. У свою чергу, стабілізація законодавчої та нормативної бази у сфері економічних відносин, нормалізація державних фінансів, грошово-кредитної й податкової політики, створення сприятливого режиму для розвитку вітчизняного підприємництва та інвестиційних вкладень виступають динамічними чинниками матеріалізації реформ. Саме на цій основі має бути подоланий розрив в обсягах ВВП на душу населення між Україною та державами — членами ЄС. Останнім часом цей розрив значно зріс і тепер він у кілька разів більший, ніж у Польщі, Чехії та Угорщині. У такій ситуації потрібно реалізувати стратегію випереджаючого розвитку, яка могла б забезпечити щорічні темпи зростання ВВП в Україні в 1,5–2 рази вищі, ніж загалом у країнах ЄС.

В інституціональній сфері та реструктуризації відносин власності першочерговими є заходи, спрямовані на завершення та удосконалення процесів приватизації; встановлення суворого державного контролю оцінки вартості об'єктів приватизації та раціонального використання одержаних коштів; прискорення приватизації об'єктів незавершеного будівництва та створення можливості приватизації об'єктів разом із земельними ділянками, на яких вони розташовані; забезпечення формування правової бази розвитку малого і середнього бізнесу, реальної підтримки підприємницької діяльності; удоско-

налення управління державним сектором економіки, а також ринковими структурами інших форм власності.

У галузі **державної науково-технічної та інноваційної політики** намічено здійснити заходи, що мають посилити науковий потенціал країни. Держава має стати безпосереднім провідником інноваційного розвитку, замовником та організатором досліджень і розробок на найсучасніших напрямках науково-технічного прогресу. Першочергової підтримки потребує фундаментальна наука, що є основою створення власних високих технологій. До невідкладних завдань забезпечення державної науково-технічної та інноваційної політики у перспективному періоді належать:

- кардинальне поліпшення фінансування науки за рахунок як бюджетних видатків (1,5–2,5 % від ВВП), так і залучення позабюджетних асигнувань;
- зміцнення матеріально-технічної бази наукових установ, оснащення їх комп'ютерною технікою, новітнім обладнанням, створення належно оснащених регіональних та міжгалузевих центрів спільного користування;
- створення нової нормативно-законодавчої бази науково-технічної та дослідної діяльності, сучасної патентно-інформаційної служби з довідково-пошуковим апаратом, використання світових досягнень інформатики в патентній технології;
- вироблення державної політики приватизації установ науково-технологічної сфери;
- удосконалення систем стандартизації та сертифікації, а також системи державної статистики науково-технічного прогресу, наближення її до європейських стандартів;
- застосування системи стимулювання, зокрема через податкові преференції, кооперації науки і виробництва, а також регіональної підтримки науково-технічної діяльності;
- потреба у вдосконаленні та розширенні правової бази міжнародної науково-технічної кооперації, регулювання ринку інновацій, оцінки інтелектуальної власності, експорту та імпорту продукції, виробленої з її застосуванням;
- активізація політики в галузі зміцнення кадрового потенціалу науково-технічної сфери, заохочення молоді до участі в науковій діяльності, підготовці кандидатських і докторських дисертацій з новітніх напрямів науки і техніки, підвищення кваліфі-

кації молодих учених у зарубіжних навчальних та дослідних центрах;

- провідною тенденцією має стати інтеграція науки та виробництва, об'єднання промислового, банківського та торговельного капіталу в потужні структури, здатні продукувати високотехнологічні наукові розробки та послуги; створення горизонтальних та вертикальних холдингових компаній, науково-технічних центрів, технополісів і технопарків, які у перспективі мають стати стрижнем науково-технологічного й інноваційного процесів.

У сфері матеріального виробництва головна увага у трансформаційному періоді має бути зосереджена на реструктуризації державних підприємств, їх адаптації до ринкових умов. У комплексі цих заходів найбільш важливими слід назвати:

забезпечення структурної перебудови промислового виробництва, раціональне завантаження виробничих потужностей та виведення з експлуатації тих, які безперспективні з погляду конкурентоспроможності;

процес модернізації промисловості має поєднувати інструменти ефективного державного регулювання з ринковими механізмами саморегуляції, орієнтуватися на максимальну реалізацію власних інвестиційних можливостей, а також на якомога ширше залучення іноземного капіталу та високих технологій;

пріоритетними у політиці модернізації промисловості мають стати:

- а) державне сприяння розвитку наукомістких виробництв та галузей, що ґрунтуються на використанні інформаційних та комунікативних технологій;
- б) освоєння виробництва продукції та систем машин, що забезпечуватимуть запровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, комплексне технічне і технологічне переоснащення виробництва, масове оновлення основних фондів;
- в) освоєння системи машин для розвитку агропромислового комплексу;
- г) виробництво імпортозамінної продукції.

Модернізація підприємств сфери матеріального виробництва має ґрунтуватися на формуванні ринку високих технологій, потреби якого можуть задовольнятися за рахунок як вітчизняного виробни-

цтва, так і новітніх зразків зарубіжних розробок. Особливу увагу слід звернути на задоволення внутрішнього платоспроможного попиту у сфері сучасних інформаційних послуг (інформатики, телекомунікацій, звуко- і відеозапису, електронного зв'язку тощо).

Економічна політика в сфері АПК спрямована на поглиблення реформ в аграрному секторі економіки. Україна, як уже зазначалося, має значні можливості для перетворення агропромислового комплексу на високоефективний, експортноспроможний сектор економіки, забезпечення продовольчої безпеки держави. Зокрема, на нашу державу припадає майже третина чорнозему та 27 % орної землі в Європі (на душу населення в Україні припадає 0,66 га орної землі, тоді як у Європі цей показник становить у цілому 0,25 га).

Економічна політика має бути спрямована на припинення падіння сільськогосподарського виробництва, що відбувалося в останні роки, та поступове його нарощування. Держава має надавати широку фінансову допомогу з метою забезпечення сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств новітньою високопродуктивною технікою, паливно-мастильними матеріалами, органічними та хімічними добривами, допомогу в капітальному будівництві та розвитку соціальної інфраструктури. Важливими заходами слід вважати розвиток переробної промисловості, запровадження новітніх методів зберігання сільськогосподарської продукції, організацію сучасних ринків продовольства (передусім зерна, цукру, олії) та іншої продукції сільського господарства, збільшення експортного потенціалу агропромислового комплексу, послідовне здійснення земельної реформи і заохочувальної податкової політики. У майбутньому десятиріччі має бути завершена земельна реформа. Це дасть можливість здійснити на цій основі докорінну перебудову економічних та фінансово-кредитних відносин на селі. Ця робота полягає в утвердженні повноцінного ринку землі, сучасних земельно-орендних та іпотечних відносин, запровадженні економічних стимулів раціонального використання та охорони земель, застосуванні дозволених нормами СОТ механізмів захисту національного аграрного ринку.

У сфері фінансово-бюджетної, грошово-кредитної та податкової політики першочерговими заходами слід вважати такі.

Перетворення бюджетного механізму на ефективний інструмент соціально-економічної стратегії; дотримання в наступному десятиріччі принципу **бездефіцитності державного бюджету**; забезпечен-

ня жорсткої залежності витратної частини від отримуваних доходів; дотримання витрат бюджету на пріоритетних напрямках розвитку економіки і соціальної сфери; оптимальне визначення бюджетних взаємовідносин між центральними, регіональними і місцевими рівнями; фінансовий захист населення та поступове зменшення внутрішнього і зовнішнього боргу.

Спрямування фінансових ресурсів, включаючи іноземні запозичення, на кредитування життєво важливих виробництв та здійснення ефективних зрушень у галузевій структурі; стимулювання участі комерційних банків у кредитуванні довготермінових інвестиційних проєктів; створення сприятливих умов для стабілізації внутрішнього валютного ринку та захисту національної валюти; усунення диспропорцій у співвідношенні цін на сільськогосподарську і промислову продукцію тощо.

Посилення стимулюючого впливу податків на розвиток виробництва та сфери послуг; зменшення податкового тиску у виробничій та невиробничій сферах, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності; вдосконалення організаційної структури податкових органів і методів збору податків; розширення прав місцевих органів влади щодо податкової політики та формування доходів місцевих бюджетів; уведення податкових стимулів інноваційної діяльності та нагромадження капіталу. Водночас має бути запроваджений жорсткий контроль за використанням державних фінансів, який відповідав би принципам та нормам фінансового контролю в країнах ЄС.

Актуальною проблемою в бюджетній політиці України є предметна переорієнтація її на вирішення стратегічних завдань економічного та соціального розвитку в Україні, створення сприятливих умов для утвердження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку вітчизняної економіки. Потрібно йти шляхом не зростання (як це було в останні роки), а зниження рівня державного споживання, забезпечення першочергового зміцнення фінансів суб'єктів господарювання, інших юридичних осіб та домашніх господарств. Це зумовлює необхідність застосування балансового методу бюджетного планування, переходу до перспективного планування питань бюджетної політики України, що ґрунтується на програмно-цільовому підході до бюджетного процесу.

Підвищення надійності грошової стабілізації. Міцна грошова одиниця має стати визначальним атрибутом національного ринку,

вагомим чинником його інвестиційної привабливості, дієвим засобом підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника та модернізації економіки, припинення відпливу капіталу, збереження та нагромадження доходів населення.

Потребує дальшого вдосконалення валютна політика. Найближчим часом має бути запроваджена зважена політика “плаваючого” валютного курсу, який визначатиме взаємодію ринкових чинників, вільних від адміністративних обмежень. Такий валютний режим збалансує реальний попит на іноземну валюту з її пропозицією, урівноважить торговий баланс, сприятиме економічному зростанню.

Докорінні зрушення у наступному десятиріччі мають відбутися у **сфері соціальної політики.**

Передусім мова йде про соціальну переорієнтацію економічної політики, головним завданням якої має стати цілеспрямоване забезпечення надійних передумов реалізації прав та свобод громадян у всіх їх виявах, утвердження середнього класу — основи політичної стабільності та демократизації суспільства, значне обмеження загрозливої диференціації доходів населення та подолання бідності.

Логіка нової соціальної стратегії передбачає принципове коригування політики доходів — перенесення основних акцентів насамперед на працюючу частину населення, оскільки нинішнє зниження вартості робочої сили, як і недостатній рівень соціальних витрат, відчутно гальмує динаміку економічних процесів, стимулюючи функцію заробітної плати, її вплив на розвиток виробництва та науково-технічний прогрес.

У реалізації політики доходів першочергового значення набуває державне стимулювання прискороного зростання заробітної плати, необхідність запровадження нового, обов'язкового для всіх секторів економіки, соціального стандарту — регульовального державного мінімуму погодинної заробітної плати.

На етапі економічного зростання набуває особливої значущості здійснення регулюючих заходів, спрямованих на ліквідацію прихованого безробіття, проведення політики продуктивної зайнятості. Цьому мають сприяти створення нових робочих місць, забезпечення гарантій зайнятості в процесі приватизації та реструктуризації підприємств, підтримка підприємництва і самозайнятості населення.

Мета глибоких перетворень у соціальній сфері полягає також у поліпшенні стану здоров'я населення на основі забезпечення доступ-

ності якісної медичної допомоги; створенні правових, економічних та організаційних умов надання медичних послуг; переорієнтації державної служби охорони здоров'я на запобігання захворюванням, насамперед інфекційним; зниження ризиків, пов'язаних із забрудненням та шкідливим впливом довкілля.

Життєво важливою справою є забезпечення випереджаючого розвитку соціальних інституцій (освіти, медицини, культури) та відповідного зростання соціальних інвестицій, безпосередньо спрямованих на розвиток людини.

До останнього пункту слід додати, що основним імперативом сучасного цивілізованого прогресу є всебічний розвиток людського потенціалу. Це головна складова національного багатства і рушійна сила суспільного поступу. Світовою практикою доведено, що інвестиції в людський капітал – найефективніші. У Західній Європі ця складова забезпечує близько 75 % приросту національного багатства. Тому в наступному періоді базовою передумовою розвитку і примноження людського капіталу в Україні має стати розроблення і реалізація довготермінової стратегії модернізації всієї системи освіти на основі Закону України “Про вищу освіту” та Національної доктрини розвитку освіти України у XXI столітті.

У **сфері зовнішньоекономічної політики** пріоритетне значення має встановлення довготермінових економічних, науково-технічних, культурно-мистецьких та інших зв'язків із зарубіжними країнами; стимулювання експортного виробництва, розширення діючих і пошук нових ринків збуту, а також удосконалення товарної структури експортних та імпорتنих поставок; удосконалення системи митного контролю і тарифного регулювання; розвиток у національних інтересах співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, поступове зменшення зовнішніх займів та кредитів; створення необхідних законодавчих і економічних умов для стимулювання іноземних інвестицій; скорочення дефіциту платіжного балансу країни.

Важливим напрямом економічної політики України стало вирішення комплексу проблем з погляду не тільки політичних і зовнішньоекономічних відносин з країнами СНД, а й **розвитку національних продуктивних сил і природно-ресурсної бази**. Це зумовлює необхідність:

по-перше, реструктуризації економіки з метою формування нової моделі національно-територіального господарського комплексу;

по-друге, налагодження та розвитку рівноправних відносин з кожною країною СНД, особливо з Росією як основним зовнішньо-економічним партнером. Це потребує удосконалення господарських зв'язків, ліквідації економічно необґрунтованих митних та інших перешкод у здійсненні експортно-імпорتنних операцій, радикальної перебудови співробітництва в галузі виробничої та науково-технічної кооперації, створення нових фінансово-промислових структур, розвитку спільних об'єктів інфраструктури, взаємодії на ринках третіх країн на засадах взаємної вигоди та економічної доцільності;

по-третьє, докорінної перебудови потребує паливно-енергетична галузь з метою зменшення імпорту нафти і газу з-за кордону (Росія, Туркменістан) та забезпечення виробництва іншими видами сировини;

по-четверте, входження України до світового економічного простору на основі міжнародного поділу праці та інтеграційних процесів;

по-п'яте, динамізація інтегрування України у світове господарство на засадах повної відповідності правових та інституційних засад зовнішньоекономічної діяльності в Україні загальноновизнаним принципам ООН та її спеціалізованих організацій;

по-шосте, проведення послідовної політики географічної диверсифікації зовнішніх економічних зв'язків України з метою забезпечення їх гарантованої стабільності, розширення ринків збуту та постачання на основі співробітництва з різними країнами світу. Надання пріоритету тим зарубіжним країнам, які співпрацюють з Україною на засадах рівноправності в галузях високої технології, виявляють готовність сприяти інвестиціям у найважливіші переробні галузі промисловості, сільське господарство, транспорт, зв'язок та інші об'єкти, від яких залежить піднесення економічного потенціалу країни та добробуту народу.

Основні програмні документи, розроблені вищими державними органами України на основі останніх наукових досліджень провідних інституцій України та узагальнення практичного досвіду соціально-економічного розвитку України в минулому десятиріччі є міцним фундаментом для визначення економічної політики та стратегії розвитку країни у наступному десятиріччі. Програми містять комплекс заходів, здійснення яких дасть змогу закріпити позитивні результати попередніх років у демократичних і ринкових перетво-

реннях, забезпечити подальший соціально-економічний розвиток суспільства і держави.

Сутність концептуальних засад макроекономічної стратегії на 2012–2017 рр. полягає у визначенні чітко окреслених завдань прискореного виведення економіки на траєкторію сталого зростання через поглиблення ринкових реформ, утвердження соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі розвитку економіки України.

Усі напрями державного регулювання ринковою економікою тісно взаємопов'язані. Жоден із них не діє ізольовано від інших. Крім того, здійснення заходів в одній сфері економічного і соціального життя зумовлює необхідність враховування їхнього впливу на інші. Так, зміни у фіскальній і фінансовій політиці відразу позначаються на інвестиціях, зайнятості, рівні доходів, обсязі національного виробництва, експорту тощо. Тому прийняття тих чи інших рішень державними органами має враховувати всю “ланцюгову” реакцію в цілісному багатоскладовому господарському механізмі. Ринкове господарство – живий організм, у якому все взаємопов'язане, тому варто тільки торкнутися однієї клітинки цього організму, як неодмінно відбудеться реакція й інших його частин. Передбачити таку реакцію, її наслідки на основі об'єктивних економічних законів ринкового господарства – в цьому полягає стратегічний курс Української держави.

КОНТРОЛЬНІ ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ

1. Розкрийте сутність поняття “економічна система”.
2. Яка залежність існує між технологічними способами виробництва і формуванням економічних систем?
3. Дайте загальну характеристику економічних систем.
4. У чому полягає сутність системи вільного, або чистого, ринку?
5. Назвіть головні ознаки функціонування централізованої економічної системи.
6. У чому полягають особливості економічної системи розвинених країн?
7. Назвіть головні особливості економічного розвитку передових країн світу.
8. Які основні чинники нерівномірності соціально-економічного розвитку окремих країн?

9. Проаналізуйте чинники, що впливають на зближення рівнів економічного розвитку провідних країн світу. Розкрийте сутність та особливості цього процесу.
10. Які головні причини змін у структурі суспільного виробництва та уповільнення темпів економічного зростання розвинених країн у сучасний період?
11. Проаналізуйте роль держави в економіці розвинених країн.
12. Які є форми довготермінового регулювання економіки розвинених країн?
13. Назвіть чинники і особливості становлення та розвитку економічної системи США.
14. Наведіть загальну характеристику економічної системи Японії.
15. Назвіть особливості економічних систем країн Західної Європи.
16. У чому полягає сутність економічної системи Китаю?
17. Проаналізуйте головні напрями становлення та розвитку економічної системи України.
18. Яке місце посідає Україна у світовій економічній системі?
19. Розкрийте сутність сучасних тенденцій інтеграції економічних систем у світі.
20. Визначте економічну роль держави в незалежній Україні та механізм взаємозв'язку політики держави зі здійснення господарських реформ на шляху ринкових перетворень.
21. Які концептуальні засади стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002-2011 рр.?
22. Розкрийте зміст економічної політики у матеріальній, фінансово-бюджетній та соціальній сферах перспективного розвитку України.

ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

АКВІНСЬКИЙ ФОМА (1226–1274) — італійський учений-монах. У своєму трактаті “Сума теології” крім викладу канонічних доктрин дослідив економічні процеси того часу. Він віддавав перевагу натуральним формам багатства, вважаючи золото і срібло багатством штучним. Висловив свої погляди на товарне виробництво, звернувши увагу на проблему “справедливої ціни”. Фома Аквінський визнавав, що гроші — “найбільша міра для матеріального життя в торгівлі та обігу”. Наслідуючи Арістотеля, стверджував, що “гроші не можуть породжувати гроші”, засуджував вияви лихварства. Водночас його погляди мали суперечливий характер, зокрема питання торгового прибутку. Він засуджував торгівлю як засіб отримання прибутку, визнаючи при цьому його як винагороду торгівцю за витрати на транспортування товарів. Висловлюючи погляди церковної та світської верхівки, Фома Аквінський обґрунтував “справедливість” вилучення земельної ренти, доводячи, що у вигляді ренти земельні власники отримують частину продукту, який створює земля, а також винагороду за працю щодо управління своїм господарством.

АРІСТОТЕЛЬ (384–322 до н. е.) — вчений-філософ Давньої Греції. Мав енциклопедичні знання з багатьох галузей, започаткував логіку та деякі інші науки. Визначним вкладом Арістотеля у розвиток економічної науки став його аналіз форми власності. Вчений вважав, що річ може бути використана подвійним чином: для задоволення певних потреб і для обміну. Аналізуючи процес обміну, він зробив висновок про можливість співмірності речей, наблизившись до розуміння того, що в основі такої співмірності лежить праця. Його науковим здобутком є аналіз форм торгівлі. Він показав, як від мінової торгівлі ($T - T$) здійснюється перехід до товарного обігу ($T - G - T$), а потім до обігу грошей як капіталу ($G - T - G'$). Основними функціями грошей вважав міру вартості та засобу обігу. Водночас він розрізняв обіг грошей як грошей і обіг грошей як капіталу. Він доводив, що гроші за своєю природою “не мають приносити грошей”, різко висловлюючись проти лихварства.

ВАЛЬРАС ЛЕОН (1834–1910) — відомий французький економіст, розробив математичний метод, заснований на широкому використанні алгебри для дослідження економічних явищ і співвідношень. Він розробив теорію загальної рівноваги, що охоплювала сферу виробництва, капіталу, обміну і гроші. Головні роботи: “Дослідження соціальної економіки”, “Дослідження прикладної політичної економії”, “Політична економія і право”. На думку Л. Вальраса, за допомогою його математичного методу економічний аналіз можна здійснити значно швидше, точніше і повніше, ніж з використанням інших методів.

ГЕЛБРЕЙТ ДЖОН КЕННЕТ (1908–2006) — відомий американський економіст, професор Гарвардського університету. Закінчив університет у Торонто, отримав ступінь доктора філософії у Каліфорнійському університеті. Головні роботи: “Американський капіталізм і концепція урівноважених сил”, “Суспільство достатку”, “Нове індустріальне суспільство”, “Економіка і громадські цілі”, “Ера невизначеності”. У своїх роботах Дж. Гелбрейт дослідив тенденції укрупнення промислового виробництва, які привели до утворення гігантських корпорацій (акціонерних товариств). Досліджуючи ці процеси, Дж. Гелбрейт дійшов висновку про трансформацію капіталізму в “нове індустріальне суспільство”, в якому діють принципово інші мотиви економічної діяльності, інші економічні закони.

КАНТОРОВИЧ ЛЕОНІД ВІТАЛІЙОВИЧ (1912–1986) — російський математик і економіст, академік. Закінчив університет у Санкт-Петербурзі. Один із засновників економіко-математичного напрямку в колишньому СРСР. Вперше побудував оптимальну статистичну і динамічну моделі поточного та перспективного планування, розробив принципово новий метод побудови системи економічних показників, які використовуються при дослідженні питань ціноутворення, ефективності капіталовкладень, теорії ренти, амортизації та інших проблем економіки. Удостоєний Нобелівської премії (1975) за розробку теорії оптимального використання ресурсів.

КЕЙНС ДЖОН МЕЙНАРД (1883–1946) — видатний англійський економіст, засновник однієї з найвизначніших теорій західної економічної думки ХХ ст. — кейнсіанства. Дж. Кейнс народився в сім’ї професора логіки і економічної теорії Кембриджського університету. Отримав економічну і математичну освіту в Ітоні та Королівському коледжі в Кембриджі. У 1942 р. він став одним із директорів Англійського банку, брав активну участь у розробці та здійсненні економічної, передусім фінансової політики. Дж. Кейнс був призначений членом правління Міжнародного банку реконструкції та розвитку (1944). Він був членом Лондонського королівського товариства (Академія наук Великої Британії).

У 1936 р. побачила світ головна робота Дж. Кейнса “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей”, у якій сформульовані основні положення кейнсіанства: кількісні функціональні залежності процесу відтворення, кількісні зв’язки економічних величин — інвестицій і національного доходу; інвестицій та зайнятості населення; національного доходу, споживання і заощаджень; сукупності кількості грошей в обігу і рівня цін; заробітної плати, прибутку та відсотка. Дж. Кейнс (як і його послідовники) дотримувався теорії і практики “регульованої економіки”, виступав за активне втручання держави у процес відтворення, державне регулювання інвестицій, грошового обігу, відсотка. На противагу поглядом неокласиків Дж. Кейнс запропонував принципово нову теорію макроєкономіки, головним висновком якої є те, що

провідна роль у регулюванні національного господарства має належати державі для забезпечення повної зайнятості населення і піднесення національної економіки.

КЕНЕ ФРАНСУА (1694–1774) — засновник школи фізіократів у Франції. З 1756 р. брав участь у створенні “Енциклопедії, або Тлумачного словника наук, мистецтва і ремесел”. Ф. Кене своїми працями зробив вагомий внесок у розвиток економічного вчення. Він вважав необхідним заміну натурального господарства в землеробстві, що ґрунтувалася на примітивній техніці, великим фермерським господарством, яке має працювати на ринок. В узагальненому вигляді економічну програму Кене викладено у праці “Загальні принципи економічної політики землеробської держави”. Об’єктом свого дослідження він обрав сільське господарство, вважаючи його єдиною продуктивною галуззю, в якій створюється новий продукт. На противагу меркантилізму Кене висунув ідею про еквівалентність обміну, стверджуючи, що багатство суспільства створюється не у сфері обміну, а у сфері виробництва — переважно у сільському господарстві. На цьому ґрунтується вчення фізіократів про “чистий”, або додатковий, продукт. Під чистим продуктом вони розуміли надлишок продукції, отриманої у землеробстві, над витратами виробництва. Чистий продукт, писав Кене у статті “Податки”, — це “щодня створювані багатства, які формують доходи нації, є продуктом, отриманим після вилучення усіх витрат при створенні прибутку, що виникає у земельних володіннях”. Величина чистого продукту залежала від вкладу капіталу, і цей продукт виступав як результат руху капіталу. Однак фізіократи, обмежені феодальними уявленнями, не змогли довести, що додаткова вартість визначається приростом вартості. Аналіз категорії “чистого продукту” став для Ф. Кене основою при дослідженні процесу відтворення та обігу всього суспільного капіталу. Він першим в історії політичної економії ввів поняття “відтворення” як постійного відновлення процесу виробництва і реалізації. Процес відтворення він описав у своїй знаменитій “Економічній таблиці”. Головна проблема, яку Кене вирішував в “Економічній таблиці”, — виявлення основних народногосподарських пропорцій, які забезпечують розвиток економіки країни. “Економічна таблиця” — це схема, що показує, як відбувається реалізація готового продукту суспільства і як формуються передумови відтворення.

КЛАРК ДЖОН БЕЙТС (1847–1938) — відомий американський економіст, представник школи граничної продуктивності. Професор Колумбійського університету. Обирався президентом Американської економічної асоціації. Автор численних досліджень. Однією з фундаментальних робіт є “Розподіл багатства”. Головною відмінністю його теорії граничної продуктивності від розробок австрійської і кембриджської шкіл є аналіз виробництва і розподілу, що ґрунтувався на концепції граничної продуктивності праці та капіталу. Дж. Кларк запропонував новий підхід до вивчення полі-

тичної економії з метою наближення її до точних наук. За аналогією до теоретичної механіки Дж. Кларк поділив економічну теорію на два розділи — статику і динаміку. Під статикою він розумів опис умов, необхідних і достатніх для становлення ринкової економіки. “Закон Кларка” полягає в тому, що корисність товару розкладається на складові елементи, після чого цінність блага визначається сумою граничних корисностей усіх його властивостей. На думку Дж. Кларка, основною в економічній теорії є проблема розподілу суспільного продукту. Цей розподіл здійснюється відповідно до вкладу кожного з рівноцінних чинників виробництва (праця, капітал, земля).

Заслугують на увагу дослідження Дж. Кларком проблеми оптимізації структури витрат виробництва. Визначивши шляхи її граничного аналізу, вони дали поштовх чисельним прикладним дослідженням кількісних співвідношень між витратами чинників виробництва.

КСЕНОФОНТ (430–355 до н. е.) — представник економічної думки Давньої Греції. У своєму трактаті “Домострой” підкреслював переваги землеробства, замкненого натурального господарства. В історію економічної думки Ксенофонт увійшов як учений, що одним з перших зробив спробу проаналізувати поділ праці і вивів залежність поділу праці від розмірів ринку. Він також поставив питання про споживну та мінову вартість товару. При негативному ставленні до торгівлі Ксенофонт визнавав, що гроші є специфічним товаром, оскільки, за його висловом, “грошей ніхто не має стільки, щоб не бажати мати їх ще більше”. Із усіх функцій грошей він визнавав лише дві: гроші як засіб обігу і як скарб. Водночас Ксенофонт засуджував лихварство, а отже, використання грошей як позичкового капіталу.

КУЗНЕЦ САЙМОН (1901–1985) — американський економіст, статистик, лауреат Нобелівської премії (1971). Відомий як засновник теорії економічних циклів, тобто коливань тривалістю 15–20 років, пов’язаних з демографічними та іншими процесами. Головна праця “Вікові рухи у виробництві та цінах”, в якій визначені закономірності їх довготривалої динаміки, що підтверджує наявність безпосереднього зв’язку між тривалими еволюціями виробництва і цінами.

ЛЕОНТЬЄВ ВАСИЛЬ ВАСИЛЬОВИЧ (1906–1999) — відомий американський економіст, народився у Санкт-Петербурзі, тут же закінчив університет. У 1925–1928 рр. навчався у Берліні, по завершенні навчання працював економічним радником у Нанкіні (Китай). У 1931 р. емігрував до США, викладав у Гарвардському університеті, з 1948 р. — директор Інституту економічних досліджень. У 1970 р. був обраний президентом Американської економічної асоціації.

Глибина економічного дослідження В. Леонтьєва ґрунтується на математичній підготовці. Впродовж усієї наукової діяльності він прагнув тісніше

посьднати теоретичний аналіз і фактичні спостереження, що особливо проявилось при аналізі структури національної та світової економіки. У 1973 р. В. Леонт'єву було присуджено Нобелівську премію за розробку і застосування методу “витрати — випуск” при вирішенні важливих економічних проблем. За допомогою цього методу він дослідив конкретні економічні проблеми: структуру і динаміку економіки США; співвідношення можливих змін податків, зарплати, ціни і прибутку; довгострокові тенденції розвитку машинобудівного виробництва тощо.

Головні роботи: “Структура американської економіки 1919–1929 рр.”, “Цикли в структурі американської економіки”, “Витрати — випуск в економіці”, “Економічні есе”.

МАЛЬГУС ТОМАС РОБЕРТ (1766–1834) — англійський економіст, священик. У 1788 р. закінчив Дрезденський — коледж Кембриджського університету, в 1893 р. отримав учений богословський ступінь, працював професором кафедри історії та політичної економії в коледжі Ост-Індської компанії. Головні роботи: “Досвід про закон народонаселення”, “Принципи політичної економії”. Стверджував, що бідність населення і безробіття пояснюються “абсолютним надлишком людей”, дією “природного закону народонаселення”. Відмежовуючись від трудової теорії вартості Д. Рікардо, Т. Мальгус визначав вартість витратами виробництва, розглядаючи прибуток як номінальну надбавку до вартості товару. Джерело прибутку вбачав у продажу товарів за ціною, вищою від їхньої вартості.

МАРКС КАРЛ (1818–1883) — один із видатних учених-економістів ХІХ ст. Народився в м. Трірі (Німеччина) в сім'ї адвоката. Після закінчення гімназії 1835 р. вступив до Боннського університету, а пізніше навчався у Берлінському університеті на юридичному факультеті, захистив дисертацію і здобув учений ступінь доктора філософських наук. У науковому доробку К. Маркса особливе місце належить всесвітньо відомому “Капіталу”. Робота над цією фундаментальною працею тривала понад 15 років, її було задумано як критичний огляд існуючих на той час економічних теорій. Кілька рукописних варіантів “Капіталу” (“Критика політичної економії”, “До критики політичної економії”, другий та третій попередні варіанти “Капіталу”) у вигляді теоретичних викладок були підготовлені попередньо. У завершеному вигляді перший том “Капіталу” вийшов з друку в 1867 р. з підзаголовком “Процес виробництва капіталу”. Головною метою дослідження, за словами К. Маркса, було “відкриття економічного закону руху сучасного суспільства”. У ньому досліджено проблему виробництва додаткової вартості як основи розвитку і виразника відносин між капіталом та працею.

Другий і третій томи “Капіталу” побачили світ уже після смерті К. Маркса за редакцією Ф. Енгельса, який допрацював його рукопис. У них було логічно розвинено ідеї першого тому. Четвертий том “Капіталу” — “Теорія до-

даткової вартості” – було видано у 1905–1910 рр. У цьому томі Маркс виклав майже двохсотрічну історію пошуків джерел додаткової вартості буржуазною політичною економією.

Отже, праця, що її було задумано як економічне обґрунтування революційної теорії, стала фундаментальним економічним дослідженням. Діалектико-матеріалістичний метод дослідження отримав у “Капіталі” всебічний розвиток.

МАРШАЛЛ АЛЬФРЕД (1842–1924) – відомий англійський економіст, представник неокласичного напрямку в економічній теорії. Викладав економічну теорію в університетах Великої Британії, був професором Кембриджського університету, в якому очолював кафедру політичної економії, експертом урядових комісій, одним з організаторів Королівського економічного товариства. У головному творі, що складається з шести книг, – “Принципи економічної науки” – висвітлено широке коло питань: предмет економічної науки, методи економічних досліджень, нове розуміння багатства і корисності благ, потреб і споживчого попиту, чинників виробництва, урівноваження попиту та пропозиції. Вивчаючи процес утворення ринкової ціни, А. Маршалл дійшов висновку, що в ньому однаково неправильно віддавати перевагу або пропозиції продавця, або попиту покупця. Через це головну увагу в його дослідженнях було приділено процесам формування цін на різних товарних ринках під впливом взаємодії попиту і пропозиції.

На основі неокласичного напрямку виникли нові ланки економічної теорії і теорія ринкової ціни, вчення про підприємництво, теорія споживчої поведінки тощо. Неокласицизм став відправним пунктом для розвитку на Заході сучасної економічної науки.

МЕН ТОМАС (1571–1641) – головний теоретик пізнього меркантилізму в Англії. У своїх працях “Міркування про торгівлю Англії з Ост-Індією” та “Багатство Англії у зовнішній торгівлі або баланс нашої зовнішньої торгівлі як регулятор нашого багатства” обґрунтував тезу, згідно з якою збільшення кількості грошей в країні може бути досягнуто не шляхом заборони їх вивозу, а активною зовнішньою торгівлею і перевищенням вартості експорту над вартістю імпорту. У роботах Т. Мена та його сучасників була сформульована доктрина торгового балансу – провідна ідея економічного вчення пізнього меркантилізму. Головним джерелом національного багатства, вважав Т. Мен, є прибуток капіталів, що функціонують у зовнішній торгівлі.

МІЛЛЬ ДЖОН СТЮАРТ (1806–1873) – англійський економіст, філософ і громадський діяч. Найбільш відома економічна робота “Основи політичної економії і деякі додатки їх до соціальної філософії”, в якій він, поділяючи погляди Д. Рікардо, намагався систематизувати вивчення економічних і соціальних проблем суспільства свого часу. При аналізі еконо-

мічних категорій (вартість, витрати виробництва, прибуток, рента, продуктивна і непродуктивна праця) він багато в чому наслідував представників класичної політекономії. Розглядаючи роль держави у соціально-економічному розвитку, засуджував політику протекціонізму, а також закони, які забороняють або обмежують діяльність профспілок. Розуміючи, що система вільної торгівлі не в змозі вирішити низку економічних проблем та гарантувати широким верствам населення достатні доходи, Дж. Мілль пропонував, щоб держава взяла на себе витрати на створення соціальної інфраструктури, розвиток науки тощо. Важливого значення він надавав державній системі соціального забезпечення, проблемам оподаткування. Він також обстоював технічний прогрес, підвищення рівня освіти, надання широким масам населення виборчих прав, розвиток кооперативного руху.

Вплив ідей Дж. Мілля до цього часу відчувається на Заході, особливе значення надається його концепції ролі держави в ринковій економіці, її фіскальної політики та вирішення соціальних проблем.

ПЕТТІ УЇЛЬЯМ (1623–1687) — видатний англійський економіст, родоначальник класичної політичної економії. Його економічні погляди формувалися під впливом зростання промислового виробництва та становлення капіталістичних відносин у Англії. У. Петті належить низка робіт, серед яких “Трактат про податки і збір”, “Політична арифметика”, “Різне про гроші”. Перші його роботи були присвячені ідеям меркантилізму, зокрема проблемі активного торгового балансу. Вагомим внеском У. Петті в економічну теорію вважаються: 1) твердження про те, що багатство створюється не у сфері обігу, а у сфері матеріального виробництва; 2) висновок про те, що джерелом вартості є праця; 3) що товари можуть пріврівнюватися один до одного тоді, коли в них уречевлена однакова кількість праці. При цьому відмінність видів праці не має значення, оскільки вартість товарів вимірюється робочим часом, витраченим на їх виробництво, а величина вартості залежить від продуктивності праці. Отже, У. Петті зробив важливе відкриття в політичній економії. Він заклав основи теорії трудової вартості, хоч в його поглядах є і значні суперечності. Зокрема, вартість У. Петті розглядав не як внутрішню властивість товару, а отожднював її з кількістю грошей, отриманих за товар. Він вважав, що вартість створює не будь-яка праця, а тільки та, яка витрачена на виробництво золота і срібла (тобто грошового матеріалу). В цьому позначився вплив меркантилізму. Значний доробок У. Петті вніс у вчення про заробітну плату і ренту.

ПЛАТОН (428–348 до н. е.) — відомий учений-філософ Давньої Греції. Найважливішою галуззю економіки вважав землеробство, що відповідало його натурально-господарській концепції. Вивчаючи питання товарного виробництва, стверджував, що у процесі обміну має бути “співрозмірність”. Висунув твердження, що гроші, крім функцій засобу обміну і утворення

скарбів, виконують ще функцію міри вартості. Платон перший в історії античної економічної думки зробив висновок про те, що держава має регулювати ціни.

РІКАРДО ДАВИД (1772–1823) – відомий англійський економіст, представник класичної політичної економії. Економічні дослідження Д. Рікардо здійснював у період промислового перевороту на початку XIX ст., коли було здійснено перехід від мануфактурної до великої промисловості. В 1817 р. вийшла в світ його головна робота “Засади політичної економії та оподаткування”. Методологія дослідження Рікардо ґрунтувалася на більш глибокому аналізі об’єктивних економічних явищ і процесів, ніж у його попередників. Він визнавав закон вартості та інші об’єктивні економічні закони і вважав, що політична економія – це наука, яка насамперед має виявити закони розподілу суспільного багатства. Водночас стояв на позиціях необхідності дослідження законів руху виробництва. Д. Рікардо підтримував трудову теорію вартості А. Сміта, вважаючи, що “праця є основою будь-якої вартості”. Він розрізняв природну і ринкову ціни.

Д. Рікардо багато уваги приділяв дослідженню грошей і грошового обігу. Він розглядав гроші як товар, що має внутрішню вартість. У книгах, присвячених аналізу грошового обігу, він зазначав, що кількість паперових грошей має відповідати вартості товарної маси, яка знаходиться в обігу, а надлишки грошей мають вилучатися банком. Він розглядав питання заробітної плати та прибутку, земельної ренти, сутності капіталу та відтворення. Згідно з теорією порівняльних витрат виробництва Д. Рікардо вважав, що міжнародний поділ праці має засновуватися не на абсолютних, а на порівняльних перевагах тієї чи іншої країни у виробництві певного товару. Саме така перевага має створювати основу міжнародної спеціалізації виробництва та експорту.

САМУЕЛЬСОН ПОЛ АНТОНІ (1915–2009) – видатний американський економіст, представник школи неокласичного синтезу в економічній теорії. Отримав освіту в Чиказькому і Гарвардському університетах. З 1941 р. поєднував викладацьку діяльність з роботою консультанта Американського конгресу, урядових та приватних установ, був економічним консультантом президента США Дж. Кеннеді. П. Самуельсон був членом Американської академії мистецтв і наук, Американської економічної асоціації, Міжнародної економічної асоціації. Він автор одного із найпоширеніших у західному світі підручника “Економікс”, за який удостоєний звання лауреата Нобелівської премії (1970).

Теоретичні погляди П. Самуельсона ґрунтуються на поєднанні різних шкіл і напрямів політичної економії на основі так званого неокласичного синтезу. Ця нова економічна модель доводить необхідність одночасного і взаємопов’язаного використання ринкового і державного макрорегуляторів. Лише у такий спосіб, на думку представників неокласичного синтезу, можна

урівноважити сукупний попит і сукупну пропозицію, а також успішно поєднувати високу ефективність виробництва, соціальну справедливість і стабільність господарського розвитку.

СМІТ АДАМ (1723–1790) — видатний англійський економіст, представник класичної політичної економії. В 1776 р. вийшла в світ його головна робота “Дослідження про природу і причини багатства народів”, яка складається з п’яти книг. У першій книзі він досліджує проблеми вартості й доходів, у другій — нагромадження капіталу і його природу, в третій — показує економічний розвиток в Європі в період феодалізму і становлення капіталізму, в четвертій — розкриває своє ставлення до меркантилізму і вчення фізіократів, у п’ятій книзі характеризує державні фінанси. Визначна робота А. Сміта до сьогодні впливає на розвиток економічної думки у світі. А. Сміт послідовно розвивав теорію вартості, вперше показав, що вартість товару визначається працею, витраченою на його виробництво, розглянув головні принципи побудови економічної системи, зокрема сформулював “ідеальні” принципи оподаткування. Заслугою А. Сміта є те, що він уперше визначив подвійне завдання економічної теорії: 1) проведення абстрактного аналізу об’єктивної економічної реальності; 2) підготовка рекомендацій для здійснення економічної політики фірми, держави. Він обґрунтував визначення товарного виробництва і обміну як сфери людської діяльності, що розвивається за об’єктивними законами, а тому не потребує державного регулювання. Розглядаючи суспільство як сукупність індивідів — “економічних людей”, А. Сміт довів, що у єдину спільність їх пов’язує поділ праці. Проблема поділу праці була вихідним пунктом його вчення. У суперечливому аналізі теорії грошей А. Сміт визнавав їх роль у процесі обміну товарів, називаючи гроші “великим колесом обігу”. Розробляючи вчення про ринкову ціну, розкрив її залежність головним чином від виробництва, від умов пропозиції товарів на ринку. Однак він не дослідив вплив попиту покупців на ціноутворення. А. Сміт розробив питання про продуктивну і непродуктивну працю, про капітал і відтворення, про роль бюджету та податкової політики держави.

ТУГАН-БАРАНОВСЬКИЙ МИХАЙЛО ІВАНОВИЧ (1865–1919) — український економіст, педагог, публіцист і громадський діяч. Народився Михайло Іванович у Харківській губернії в дворянській родині. Закінчив Другу харківську гімназію і Харківський університет (фізико-математичний (1888) і юридичний (1890) факультети). З 1902 р. здобував освіту у Великій Британії.

Всесвітнє визнання здобув за внесок у теорію кон’юнктурних коливань, монетарну теорію, критичний аналіз економічної теорії марксизму, історію і теорію кооперації. На Заході відомі його праці з проблем розподілу, історії господарства Росії, історії економічних учень, історії й теорії соціалізму, філософії, економічної соціології. Й. Шумпетер назвав Туган-Барановського

найкращим слов'янським економістом. У колишньому СРСР наукова спадщина Туган-Барановського не вивчалася як представника “буржуазних економістів”. Грунтовне вивчення спадщини вченого та перевидання його праць в Україні та Росії розпочалося лише в середині 90-х років ХХ ст. З 1899 по 1905 р. за симпатії до марксизму і неблагодійність М. Туган-Барановському було заборонено викладати, а відтак і вислано (1901) на Полтавщину, де він, земський гласний, прилучився до українського культурного руху. В 1917 р. повернувся в Україну, обіймав посаду міністра фінансів у Генеральному секретаріаті Центральної Ради. В 1918 р. виступив одним із ініціаторів і фундаторів Української Академії наук, очолив її соціально-економічне відділення та Інститут економічної кон'юнктури; з його ініціативи було створено демографічний та кооперативний інститути. М. Туган-Барановський очолював також Українське наукове товариство економістів, Центральний кооперативний український комітет, був деканом юридичного факультету заснованого за його участю Українського державного університету. У січні 1919 р. Туган-Барановського було призначено радником української дипломатичної місії у Франції, однак дорогою до Парижа він раптово помер. У науковому доробку вченого до 100 опублікованих праць, багато з яких витримали кілька видань, у тому числі за кордоном. Однак на Заході за вченим визнано пріоритет запровадження в економіку поняття монополії одного покупця. Політико-економічна концепція Туган-Барановського (у деяких моментах досить суперечлива) узагальнена у курсі “Лекції з політичної економії” і підручнику “Основи політичної економії”. Цей підручник був одним із найкращих на той час в Росії та Україні. Високу оцінку здобула економічна спадщина Туган-Барановського з історії й теорії політичної економії соціалізму. Вчений обстоював еволюційний шлях соціально-економічних перетворень, активну роль у них свідомої діяльності людини, розвивав ідеї змішаної економіки. М. Туган-Барановський є одним із найвидатніших теоретиків кооперативного руху в Східній Європі. Його ідеї про кооперацію узагальнено у праці “Соціальні основи кооперації”. Сучасні економісти звернули увагу на внесок вченого в монетарну економіку, в прогнозування ним у праці “Паперові гроші і метал” багатьох ідей сучасної монетарної економіки, вироблення моделі монетарної системи, що передбачала заміну грошей на золотій основі паперовими грішми й відкривала шлях до здійснення державою антициклічної та антиінфляційної монетарної політики. Праці Туган-Барановського набувають нового звучання в наш час. Зокрема, остання — “Вплив ідей політичної економії на природознавство та філософію” — містить низку ідей, співзвучних сучасним пошукам місця і ролі економічної теорії в системі наук, її суто теоретичної та практичної функції.

ФРІДМЕН МІЛТОН (1912–2006) — відомий американський економіст, представник школи неоконсерваторів. Після закінчення університету в

1946 р. став доктором філософії, а в 1968 р. — доктором права. З 1948 р. — професор економіки Чиказького університету. В 1971–1974 рр. працював радником президента США Р. Ніксона з економічних питань, пізніше брав участь у розробці системи “рейганоміки”. Головні роботи: “Нариси з позитивної економіки”, “Теорія цін”, “Історія грошової системи США, 1867–1960”, за яку в 1976 р. удостоєний Нобелівської премії. Головні дослідження М. Фрідмена здійснені в галузі теорії і практики ринкової економіки, особливо грошового обігу. У його роботах основну увагу приділено загальній концепції економіки і людини (економічна свобода, невід’ємна від ринкової системи); критиці ідей кейнсіанства, зокрема ідеї державного регулювання; розробці теорії грошей у взаємозв’язку з теорією цін. Серед усіх способів впливу на економіку він віддає перевагу саме кредитно-грошовій політиці як найвластивішому для демократичного суспільства методу втручання в економіку.

Вершиною теоретичних розробок М. Фрідмена стали концепція стабілізації американської економіки (після світової економічної кризи 1973–1975 рр.) і перехід до системи “рейганоміки”, які допомогли США послабити інфляцію і зміцнити долар. Після кейнсіанства концепція чиказької школи неоконсерваторів стала другим прикладом ефективного використання економічної теорії у процесі стабілізації і піднесення економіки США.

ХАЙЕК ФРІДРІХ АВГУСТ (1899–1992) — відомий англійський економіст, представник неоконсервативного напрямку в економічній теорії. Закінчив університет у Відні, отримав ступені доктора права і доктора політичних наук. З 1927 по 1931 р. очолював Австрійський інститут економічних досліджень. У 1931 р. Ф. Хайек переїжджає до Великої Британії і стає британським підданим. Він вів викладацьку діяльність в університетах Лондона, Чикаго, Франбурга, Зальцбурга. Коло дослідницьких інтересів Ф. Хайєка надзвичайно широке — економічна теорія, політологія, методологія науки, психологія.

Головні роботи: “Дорога до рабства”, “Безробіття і грошова політика. Уряд як генератор “ділового циклу”, “Конкуренція як процедура відкриття”. До важливіших наукових розробок Хайєка можна віднести визначення меж пізнання і принципових можливостей цілеспрямованого впливу на суспільні явища, природи товарно-грошових відносин, форм і масштабів державного регулювання економіки, дослідження проблеми взаємодії господарських, соціальних і політичних інституцій тощо. Будучи послідовним прихильником конкурентного ринку, він різко критикував довільну політику держави, яка призводить до господарських негараздів. У 1974 р. за дослідження в галузі теорії грошей, кон’юнктурних коливань і аналіз взаємозалежності економічних і структурних процесів Ф. Хайек був удостоєний Нобелівської премії.

ХІКС ДЖОН (1904–1989) — англійський економіст, лауреат Нобелівської премії (1972). Автор концепції корисності та економічної рівноваги. Йому належать праці з проблем міжнародної торгівлі, англійської податкової системи. Головною роботою є “Вартість і капітал”, яка посідає провідне місце серед досліджень сучасних економістів. Важливі наукові висновки містять також роботи Д. Хікса “Переоцінка теорії попиту” та “До теорії економічного циклу”.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Акимов О. Ю.* Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития / О. Ю. Акимов. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 192 с.
2. *Андреанов В. Д.* Инфляция: причины возникновения и методы регулирования / В. Д. Андреанов. — М.: Экономика, 2010. — 181 с.
3. *Арефьев Д. А.* Рынок земли и земельная рента / Д. А. Арефьев. — М.: Лаборатория книги, 2012. — 126 с.
4. *Базиков А. А.* Экономическая теория в микро-, макро- и мировой экономике: теорет.-практ. и учеб.-метод. разработки / А. А. Базиков, В. Л. Базикова; под ред. М. А. Богатырева. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 412 с.
5. *Барінов В. В.* Державне регулювання економіки: навч. посіб. для вузів / В. В. Барінов, Г. І. Скорик. — Л.: Вид. Львів. політех., 2012. — 457 с.
6. *Басовский Л. Е.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие для вузов / Л. Е. Басовский. — М.: Инфра-М, 2012. — 259 с.
7. *Бобух І. М.* Пропорції та перспективи формування національного багатства України: монографія / І. М. Бобух. — К.: Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2010. — 368 с.
8. *Бодров В. Г.* Державне регулювання економіки та економічна політика: навч. посіб. / В. Г. Бодров, О. М. Сафронова, Н. І. Балдич. — К.: Академвидав, 2010. — 516 с.
9. *Буряк П. Ю.* Історія економіки та економічної думки: навч. посіб. / П. Ю. Буряк, В. В. Юкіш, Т. В. Овчиннікова; за ред. П. Ю. Буряка; Львів. держ. фін. акад. — К.: Хай-Тек Прес, 2010. — 479 с.
10. *Валитов Ш. М.* Взаимодействие власти и бизнеса: сущность, новые формы и тенденции, социальная ответственность: монография / Ш. М. Валитов, В. А. Мальгин. — М.: Экономика, 2009. — 207 с.
11. *Гальчинский А. С.* Кризис и циклы мирового развития / А. С. Гальчинский. — 2-е изд., доп. — К.: АДЕФ-УКРАИНА, 2010. — 479 с.

12. *Гобсон Джон*. Проблемы безработицы / Джон Гобсон; пер. с англ. В. Либина; под ред. С. Л. Франка. — 2-е изд. — М.: ЛИБРОКОМ, 2011. — 149 с.
13. *Горц Андре*. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / Андре Горц; пер. с нем. и фр. М. М. Сокольской; Гос. ун-т Высшей школы экономики. — М.: Изд. дом гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. — 207 с.
14. *Гражевська Н. І*. Еволюція сучасних економічних систем: навч. посіб. / Н. І. Гражевська; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, економ. фак. — К.: Знання, 2011. — 287 с.
15. *Гродский В. С*. Современные проблемы экономикс: учеб. пособие для магистров / В. С. Гродский. — М.: Экономика, 2011. — 558 с.
16. *Гусаков В. Г*. Основные объективные законы, закономерности и принципы рыночной экономики / В. Г. Гусаков; НАН Беларуси, Центр аграр. экон. — Минск: Белорус. наука, 2006. — 86 с.
17. *Гэлбрейт Джон Кеннет*. Новое индустриальное общество. Избранное: пер. с англ. / Джон Кеннет Гэлбрейт. — М.: ЭКСМО, 2008. — 1197 с.
18. *Джонс Ричард*. Опыт о распределении богатства и об источниках налогов: пер. с англ. / Ричард Джонс. — 2-е изд. — М.: ЛИБРОКОМ, 2011. — 211 с.
19. *Економічна теорія*. Політекономія: навч. посіб. / В. М. Семененко та ін.; за заг. ред. В. М. Семененка та Д. І. Коваленка. — 2-ге вид., перероб. та допов. — К.: Центр учб. літер., 2011. — 428 с.
20. *Журавлева Г. П*. Экономическая теория и политика рыночной системы хозяйствования: монография / Г. П. Журавлева; Вольное экон. о-во России. Тамбов. регион. отделение. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 638 с.
21. *Заблоцький Б. Ф*. Національна економіка: підручник / Б. Ф. Заблоцький. — 2-ге вид. — Л.: Новий світ-2000, 2011. — 359 с.
22. *Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава*. — [Електронний ресурс]: програма економічних реформ на 2010–2014 роки: [ухвалена 2 червня 2010 р. на засіданні Комітету з економічних реформ при Президентові України]. — Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/content/ker-program.html>

23. *Захарчин Г. М.* Основи підприємництва: культура, технологія, відповідальність: навч. посіб. / Г. М. Захарчин, О. В. Юринець. — К.: Знання, 2011. — 254 с.
24. *Иванов Ю. М.* Современное материальное производство и его две стороны: товарная форма и капиталистический способ производства прибавочного продукта: учеб. пособие / Ю. М. Иванов. — М.: Русский сувенир, 2010. — 395 с.
25. *Каннингем Уильям.* Западная цивилизация с экономической точки зрения: Средние века и Новое время / Уильям Каннингем; пер. с англ. П. П. Кончаловского. — 2-е изд. — М.: КРАСАНД, 2011. — 269 с.
26. *Канцір І. А.* Макро-мікроекономіка: від теорії до практики: навч. посіб. / І. А. Канцір, О. І. Кліпкова, Л. В. Іванець; ЛТЕК Нац. ун-ту “Львів. політехніка”. — Л.: Новий світ-2000, 2011. — 441 с.
27. *Кирицнер Израэл.* Конкуренция и предпринимательство / Израэл Кирицнер; пер. с англ. А. В. Куряева и Д. А. Бабушкина; под ред. А. В. Куряева. — Челябинск: Социум, 2010. — 269 с.
28. *Ковальчук В. М.* Світова економіка: її історія та дослідники: навч. посіб. для вищ. навч. закл. / В. М. Ковальчук, Л. Ц. Гао, Л. А. Останкова. — К.: Центр учб. літер., 2011. — 523 с.
29. *Колесников О. В.* Ціноутворення: навч. посіб. / О. В. Колесников. — 4-те вид., перероб. та допов. — К.: Центр учб. літер., 2010. — 155 с.
30. *Корнейчук Б. В.* Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов / Б. В. Корнейчук. — М.: Гардарики, 2007. — 255 с.
31. *Куценко В. І.* Соціальний вектор економічного розвитку: монографія / В. І. Куценко. — К.: НВП “Видавництво “Наукова думка” НАН України”, 2010. — 736 с.
32. *Лачинов Ю. Н.* Учебник экономики на XXI век. Новая классика / Ю. Н. Лачинов. — М.: ЛЕНАНД, 2011. — 132 с.
33. *Линдблом Чарльз.* Рыночная система: что это такое, как она работает и что с ней делать / Чарльз Линдблом; пер. с англ. Д. Шестакова, Р. Хаиткулова. — М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. — 319 с.
34. *Макализ Дермот.* Экономика бизнеса: конкуренция, макро-стабильность и глобализация / Дермот Макализ; пер. с англ. О. А. Самошкиной. — М.: БИНОМ. Лаб. знаний, 2009. — 695 с.

35. *Марчук Л. П.* Основи економічної теорії: навч. посіб. / Л. П. Марчук; Миколаїв. нац. аграр. ун-т. — Миколаїв: Іліон, 2013. — 175 с.
36. *Мировая экономика: учебник / Л. С. Падалкина и др.; под ред. И. Н. Николаевой.* — М.: Проспект, 2010. — 237 с.
37. “*Невидимая рука*” рынка / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; науч. ред. Н. А. Макашева; пер. с англ. Ю. Автономова и др. — М.: ГУВШЭ, 2009. — 388 с.
38. *Окландер М.* Маркетингові дослідження перспектив науково-технологічного розвитку України / М. Окландер, О. Яшкіна // Економіка України. — 2008. — № 11. — С. 47–56.
39. *Онікієнко В. В.* Розвиток національної інноваційної системи на етапі становлення в Україні постіндустріального суспільства / В. В. Онікієнко, Л. М. Ємельяненко. — К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2008. — 65 с.
40. *Основи підприємництва: навч. посіб. / За ред. П. В. Круша.* — К.: КНТ, 2009. — 57 с.
41. *Павлов К. В.* Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика / К. В. Павлов. — М.: Магистр, 2009. — 191 с.
42. *Райнет Эрик С.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные остаются бедными / Эрик С. Райнет; под ред. В. Автономова; пер. с англ. Н. Автономовой. — М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2011. — 383 с.
43. *Рикардо Д.* Сочинения. Т. 1. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. — М.: Госполитиздат, 1955. — 360 с.
44. *Ринкова економіка: основні терміни, поняття і визначення: навч. екон. словник-довідник / Авт.-уклад.: Є. Я. Агєєв, С. В. Піча.* — Л.: Новий світ-2000, 2011. — Т. 1. — 506 с.
45. *Румянцева Е. Е.* Экономические дискуссии XXI века: М. Е. Портер, А. Смит, К. Маркс, Дж. С. Милль, Н. Д. Кондратьев, А. В. Чаянов, А. А. Богданов: конспекты и крат. рец. трудов / Е. Е. Румянцева. — 2-е изд. — М.: Инфра-М, 2011. — 297 с.
46. *Сафонова В. Є.* Освітня складова людського капіталу як ресурс формування сучасного інноваційного виробництва / В. Є. Сафонова // Вісник соціально-економічних досліджень:

- зб. наук. пр. Одеського державного економічного університету. — Одеса, 2011. — Вип. 2 (42). — С. 313–322.
47. *Сенчагов В. К.* Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность / В. К. Сенчагов. — М.: Анкил, 2010. — 1078 с.
48. *Сирис А. З.* Немарксистская политическая экономия. Труд: монография / А. З. Сирис. — 2-е изд. — М.: Ком-Книга, 2010. — 301 с.
49. *Слудковская М. А.* Развитие западной экономической мысли в социально-политическом контексте: учеб. пособие / М. А. Слудковская, Н. А. Розинская. — М.: Инфра-М, 2010. — 220 с.
50. *Современная экономика: учеб. пособие* / Под ред. О. Ю. Мамедова. — М.: КНОРУС, 2010. — 316 с.
51. *Супрун В. А.* Интеллектуальный капитал. Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке: монография / В. А. Супрун. — 2-е изд. — М.: ЛИБРОКОМ, 2010. — 190 с.
52. *Сухарев О. С.* Основы макро- и микроэкономики: учеб. пособие / О. С. Сухарев, Н. П. Кожемяко. — М.: Высшая школа, 2009. — 391 с.
53. *Сухарев О. С.* Структурный анализ экономики / О. С. Сухарев. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 212 с.
54. *Сухарев О. С.* Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста / О. С. Сухарев. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 279 с.
55. *Сухарев О. С.* Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход) / О. С. Сухарев. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 431 с.
56. *Траут Джек.* Репозиционирование. Бизнес в эпоху конкуренции, перемен и кризиса / Джек Траут; при уч. Стива Ривкина; пер. с англ. — СПб.: Питер, 2010. — 255 с.
57. *Фукуяма Ф.* Доверие. Социальные добродетели и созидание благосостояния / Ф. Фукуяма // Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. — М.: Academia, 1999. — С. 123–162.
58. *Хайек Ф.* Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек; пер. с англ. О. А. Дмитриевой. — Челябинск: Социум, 2011. — XXVIII, 394 с.

59. *Хайек Ф.* Цены и производство / Ф. Хайек; пер. с англ.; под ред. Г. Сапова. — Челябинск: Социум, 2008. — 198 с.
60. *Черняк В. З.* История предпринимательства: учеб. пособие для вузов / В. З. Черняк. — М.: ЮНИТИ, 2010. — 607 с.
61. *Чухно А. А.* Інституціонально-інформаційна економіка: підручник / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко; за ред. А. А. Чухна. — К.: Знання, 2010. — 687 с.
62. *Чухно А. А.* Твори: В 3 т. Т. 3. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії / А. А. Чухно; НАН України, Київськ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Наук.-дослід. фін. ін-т при М-ві фінансів України. — К., 2007. — 712 с.
63. *Шумпетер Й. А.* Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер; пер. В. С. Автономова. — М.: Директмедиа Паблшинг, 2008. — 356 с.
64. *Экономика в третьем тысячелетии* / В. А. Каменецкий и др. — М.: Мысль, 2011. — 230 с.
65. *Юнус Мухаммад.* Создавая мир без бедности. Социальный бизнес и будущее капитализма / Мухаммад Юнус, Алан Жоли. — М.: Альпина Паблшерз, 2010. — 306 с.

ЗМІСТ

Передмова	3
Розділ 1. Закони, структура і механізм функціонування ринкової економіки	4
Термінологічний вступ.....	4
1.1. Загальна характеристика ринкової економіки.....	6
1.2. Ринок, об'єктивні умови його формування. Закони попиту і пропозиції.....	13
1.3. Ринковий механізм: сутність і функції.....	22
Контрольні запитання і завдання.....	25
Розділ 2. Структура ринків	27
Термінологічний вступ.....	27
2.1. Загальна характеристика ринкових структур.....	29
2.2. Чинники, що визначають структуру ринку	43
Контрольні запитання і завдання.....	49
Розділ 3. Конкуренція і демонополізація економіки	51
Термінологічний вступ	51
3.1. Конкуренція: виникнення, сутність, функції і види	53
3.2. Взаємозв'язок між конкуренцією і монополією	57
3.3. Методи конкуренції.....	64
3.4. Конкуренція і реклама.....	67
3.5. Антимонопольні дії держави	69
Контрольні запитання і завдання.....	73
Розділ 4. Ціни і ціноутворення у ринковій економіці	75
Термінологічний вступ.....	75
4.1. Сутність і функції ціни.....	77
4.2. Види цін і особливості ціноутворення в умовах ринкової конкуренції.....	85
Контрольні запитання і завдання.....	99
Розділ 5. Підприємництво як форма діяльності в умовах ринкової економіки	102
Термінологічний вступ.....	102
5.1. Сутність підприємництва, його функції та умови існування	105

5.2. Види і форми організації підприємницької діяльності.....	114
5.3. Організаційно-правові форми підприємництва в Україні	126
5.4. Підприємницький ризик	132
5.5. Морально-етичні принципи підприємництва.....	143
Контрольні запитання і завдання.....	147
Розділ 6. Ринок робочої сили і проблема зайнятості.....	149
Термінологічний вступ.....	149
6.1. Трудові відносини і зайнятість	151
6.2. Особливості функціонування ринку робочої сили	166
6.3. Проблема безробіття і соціальна захищеність населення	174
Контрольні запитання і завдання.....	188
Розділ 7. Управління в ринковій економіці.....	190
Термінологічний вступ.....	190
7.1. Наукові засади господарського управління	191
7.2. Принципи і функції управління	202
7.3. Менеджмент і сучасна система організації виробництва.....	213
7.4. Маркетинг і його функції в ринковій економіці	226
7.5. Роль інформації у здійсненні менеджменту і маркетингу	246
Контрольні запитання і завдання.....	263
Розділ 8. Фінанси: сутність, структура і механізм функціонування.....	265
Термінологічний вступ.....	265
8.1. Фінансова система: економічна роль і структура	269
8.2. Основні принципи і особливості фінансового менеджменту	281
8.3. Сутність, структура і функції бюджетної системи	289
8.4. Економічний зміст податкової системи	298
Контрольні запитання і завдання.....	324
Розділ 9. Кредитно-банківська система. Ринок цінних паперів. Інфляція на макрорівні	326
Термінологічний вступ.....	326
9.1. Кредит і банки: сутність, структура, операції в умовах ринку	331

9.2. Ринок цінних паперів. Фондова біржа	349
9.3. Інфляція як макроекономічне явище.....	371
Контрольні запитання і завдання.....	378
Розділ 10. Прогнозування і планування економіки	
в умовах ринкових відносин.....	381
Термінологічний вступ.....	381
10.1. Теоретичні засади і принципи прогнозування та планування	383
10.2. Прогнозування і планування в зарубіжних країнах	389
10.3. Прогнозування і планування інвестицій	395
10.4. Прогнозування і планування розвитку соціальної сфери	404
Контрольні запитання і завдання.....	409
Розділ 11. Світова система господарства і ринкових відносин	410
Термінологічний вступ.....	410
11.1. Світове господарство: сутність. Чинники розвитку міжнародного поділу праці	414
11.2. Міжнародна торгівля і ефективність національної економіки	422
11.3. Міжнародна міграція капіталу і робочої сили	432
11.4. Міжнародна валютна система: валютний курс, валютний ринок, валютна політика	439
11.5. Зовнішньоекономічні проблеми та інтеграція України у світову економіку	457
Контрольні запитання і завдання.....	467
Розділ 12. Сучасні економічні системи і моделі переходу	
до ринкових відносин.....	469
Термінологічний вступ.....	469
12.1. Поняття економічної системи, її зміст	471
12.2. Типи економічних систем	474
12.3. Національні моделі економічних систем.....	482
12.4. Сучасні напрями економічної політики в Україні.....	494
Контрольні запитання і завдання.....	507
Іменний покажчик.....	509
Список використаної та рекомендованої літератури	521

У підручнику висвітлено актуальні проблеми ринкової економіки та підприємництва на основі економічної теорії. Зміст і структура підручника втілюють сучасні надбання вітчизняної та світової економічної науки. У другій частині досліджено питання теорії ринкового механізму, його дії на мікро- та макrorівні, а також у світовій економіці. Виклад матеріалу охоплює не тільки проблеми сучасного розвитку економіки України та інших держав, а й перспективи майбутньої інноваційної динаміки і прогресу суспільства у XXI ст.

Підручник устаткований необхідними таблицями, рисунками, графіками, глосарієм, запитаннями для самоконтролю рівня засвоєння теоретичного матеріалу і забезпечує можливість використання новітніх освітніх технологій.

Для студентів, аспірантів і викладачів вищих навчальних закладів. Підручник буде корисним також науковцям, керівникам та службовцям державних установ, працівникам комерційних структур, усім, хто прагне оволодіти основами ринкової економіки і підприємництвом.

Навчальне видання

САФОНОВА Віра Євгенівна

БОБРОВ Віталій Якович

ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підручник

Частина II

Редактор *Ю. А. Носанчук*

Коректор *М. М. Гігієва*

Комп'ютерне верстання *Н. В. Коваленко*

Художнє оформлення *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 27.02.14. Формат 60×84/16. Папір офсетний.
Друк офсетний. Ум. друк. арк. 30,68. Обл.-вид. арк. 26,89. Наклад 1000 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039 Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. XX

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»